

JOHN F. KENNEDY-INSTITUT
FÜR NORDAMERIKASTUDIEN
Abteilung für Wirtschaft

WORKING PAPER NO. 10/1987



Kay Mitusch

Die USA in der Weltwirtschaft 1919 bis 1987

Copyright © 1987 by Kay Mitusch

John F. Kennedy-Institut
für Nordamerikastudien

Freie Universität Berlin

Lansstrasse 5-9

1000 Berlin 33

Federal Republic of Germany

Die USA in der Weltwirtschaft 1919 bis 1987

Kay Mitusch

Gliederung

I	Einleitung	2
II	Die Zwischenkriegszeit	7
	1. Die realen Entwicklungen	7
	a) Die Struktur des US-Außenhandels	7
	b) "Strukturelle Deflation" und US-Außenhandel	9
	2. Die monetären Entwicklungen	11
	a) Die Dollarknappheit	11
	b) Konjunktur und Handelsvolumen	12
III	Die Nachkriegszeit	14
	1. Allgemeine Charakteristika der Nachkriegszeit	14
	2. Die Entwicklung der amerikanischen Außenhandelsstruktur	15
	3. Weltwirtschaft und US-Außenhandel	16
	4. Zusammenfassung	23
IV	Die Gegenwart	25
	1. Allgemeine Charakteristika der Gegenwartsperiode	25
	2. Die realen Entwicklungen	27
	a) Die Internationalisierung der Produktion	27
	aa) Direktinvestitionen, Intra-Firmen-Handel und Handel mit Dienstleistungen	27
	ab) Die neue internationale Arbeitsteilung	32
	ac) Die elektronische Revolution	33
	b) Die Struktur des US-Außenhandels	35
	c) Ostasiatische Konkurrenz und Strukturbruch	38
	3. Weltwirtschaftskrise und internationaler Wettbewerb	44
	4. Die monetären Entwicklungen	48
	a) 1965-1976	49
	b) 1976-1981	51
	c) 1981-1985	54
	d) Ausblick	56
	Anhang: Tabelle A	60
	Fußnoten	61
	Literaturverzeichnis	68

1 Einleitung

Die USA sind die dominierende Wirtschaftsmacht der Welt im zwanzigsten Jahrhundert. Spätestens seit dem ersten Weltkrieg ist das in allen Gebieten deutlich geworden. Eine analysierende Geschichte der amerikanischen Außenwirtschaftsbeziehungen von 1919 bis heute hat deshalb die Tendenz, eine Geschichte der ganzen Weltwirtschaft zu sein. Und umgekehrt: "Die Weltwirtschaft" wird gewöhnlich definiert als der westeuropäisch-nordamerikanische Wirtschaftsraum mit den jeweiligen Einflußgebieten als Anhängseln und dem "hinzugekommenen" Außenseiter Japan. Die folgende Arbeit schildert die Geschichte dieses Körpers aus der Wahrnehmungsperspektive der amerikanischen Zahlungsbilanz.

Viele Aussagen über die Bewegung der amerikanischen Handelsstruktur und über die relative Position der US-Ökonomie im internationalen Gefüge lassen sich anhand eines langfristigen Trends darstellen, der die Entwicklung der Weltwirtschaft im zwanzigsten Jahrhundert charakterisiert.

Der Anteil des Industriewarenhandels am Welthandel steigt relativ zum Handel mit Rohstoffen und Nahrungsmitteln stetig an. Gleichzeitig differenziert sich der Industriewarenhandel nach immer neuen Strukturmerkmalen - als Handel mit Fertigwaren und mit Zwischenprodukten, als Intra-Industrie-Handel und als Intra-Firmen-Handel. Dieser Trend ist realwirtschaftlich begründet und er setzt sich umso stärker durch, je besser die allgemeinen (vor allem monetären) Entwicklungsbedingungen der Weltwirtschaft sind. Er ist gleichbedeutend mit Produktivitätswachstum und steigendem Lebensstandard in den führenden Welthandelsnationen. Er entspricht auch den binnenwirtschaftlichen Tendenzen in diesen Ländern.

In den 20er Jahren führten die USA den allgemeinen Trend an, und es "industrialisierte" sich zunächst die Exportseite des US-Außenhandels. In den 50er Jahren holten andere Industrieländer nach, und die

Importseite des US-Außenhandels "industrialisierte" sich ebenfalls. Dabei spezialisierten sich die USA auf die fortgeschrittensten technologie-intensiven Produkte.

In den 70er Jahren gab es einen zeitweisen Rückfall des Trends, als nach den Ölkrisen der Rohstoffimport aller Industrieländer wertmäßig in die Höhe schnellte. Mit den 80er Jahren setzte sich der langfristige Trend jedoch wieder durch.

Allerdings geht seit den 60er Jahren die technologische Führerschaft der US-Ökonomie zusehends verloren. Dies steht im Kontext einer allgemeinen Umstrukturierung aller Industriebereiche ("dritte industrielle Revolution"), die die bisherigen Marktführer bedroht.

Möglicherweise relativiert sich diese Aussage, wenn das Wachstum des Dienstleistungssektors miteinbezogen wird. Hier führen die USA seit langem den allgemeinen Trend aller "Industrieländer" an. Ob und in welcher Art dies auf den internationalen Handel durchschlägt, ist jedoch abzuwarten (vgl. die Diskussion dieser Frage in Teil IV 2 aa).

Sieht man von dieser Möglichkeit ab, so wandelte sich offenbar die realwirtschaftliche Position der US-Ökonomie im Laufe des Jahrhunderts. Anfangs führte sie den Entwicklungstrend an mit wachsendem Abstand zu ihren Nachfolgern bis etwa 1950. Seitdem schrumpft ihr relativer Vorteil und scheint gegenwärtig vollends verloren zu gehen.

Dies wird sehr deutlich anhand einiger Zahlen, die das Verhältnis der USA zur Weltwirtschaft beleuchten.

Der Anteil der USA am Welthandelsvolumen stieg bis 1950, seitdem fiel er.

In der Zwischenkriegszeit (1929) waren die USA der größte Exporteur der Welt (15,6% Anteil) und der zweitgrößte Importeur der Welt (12,2% Anteil). Sie waren bei weitem der größte Importeur von Rohstoffen (40%

Anteil bei den 15 wichtigsten Rohstoffen). Der Anteil der USA an der Industrieproduktion der Welt betrug 46%.¹

Der zweite Weltkrieg führte zu einer noch stärkeren Konzentration der Weltwirtschaft auf die USA. 1950 produzierten sie etwa 60% der Weltindustrieproduktion. Doch seitdem sank der Anteil. Der US-Anteil an den Industrieexporten der Welt sank von 29% 1953 auf 17% 1963 und 13% in den 70er Jahren.²

Dies war zunächst die Folge des Wiederaufbau- und Aufholprozesses in Europa und Japan (Teil III: "Die Nachkriegszeit"), zunehmend jedoch eine Folge der wirtschaftspolitischen (monetären) Konstellation, die sich zwischen den USA und den anderen Industrieländern herausgebildet hatte. Darüberhinaus machte sich der Verlust der technologischen Dominanz bemerkbar (Teil IV: "Die Gegenwart").

Bis 1964 konnten die USA noch auf dem wachsenden Weltmarkt steigende Überschüsse absetzen. Seit 1965 sanken die Überschüsse, ab 1971 gab es meistens und in wachsendem Maße Defizite.

In der neuesten Zeit wuchsen außerdem die Import- und Exportquoten der USA von traditionell unter 6% (bis 1969) auf 13% 1981.³ Der Anteil der Exporte an der Industrieproduktion stieg von unter 8% in den 60er Jahren auf 19% 1981, der Anteil der Agrarexporte an den gesamten Verkäufen amerikanischer Firmen stieg von unter 15% in den 60er Jahren auf 30% 1981.⁴

Das Gewicht externer Einflüsse auf die US-Ökonomie nahm damit zu. Umgekehrt verloren die USA jedoch nicht an Bedeutung für die Weltwirtschaft. Obwohl ihr Anteil am Weltimport sank, blieben sie doch der größte Importeur der Welt. Vor allem aber ist der US-Dollar die Währung der Weltwirtschaft, so daß die USA die "Lokomotive" der Weltwirtschaft blieben. Die wichtigsten monetären Entwicklungen der Welt haben daher weiterhin ihren Ursprung in den USA.

Die monetäre Grundsituation der Welt in den 20er Jahren war die

einer faktischen Leitwährungskonkurrenz zwischen britischem Pfund und US-Dollar. Instabilitäten, deflationäre Tendenzen und wirtschaftspolitische Blockierungen waren die Folge. In der Nachkriegszeit war dieser Konflikt ganz eindeutig zugunsten des Dollars entschieden. Das Währungssystem war stabil und die US-Hegemonie ermöglichte eine lange Prosperitätsphase der westlichen Industrieländer. Seit den 60er Jahren entwickelte sich jedoch wieder eine Leitwährungskonkurrenz, diesmal zwischen DM, Yen und Dollar. Instabilitäten und wirtschaftspolitische Blockierungen beherrschen erneut die Szene. An dieser Abfolge wird die gewandelte Position der USA in der Welt besonders deutlich.

In der folgenden Arbeit werden diese Entwicklungen durch die einzelnen Perioden hindurch verfolgt und analysiert. Der Schwerpunkt liegt auf den 70er Jahren, in denen sich, wie bereits angedeutet, wesentliche Umbrüche abspielten.

Für alle Perioden werden die Waren- und Länderstrukturen des USAußenhandels im einzelnen dargestellt. Die Entwicklung der Direktinvestitionen wird in Teil IV 2 aa zusammenhängend beschrieben.

Es wird der Versuch unternommen, die Perioden nicht nur historisch nach Kriegereignissen o.ä. abzugrenzen, sondern auch analytische Abgrenzungskriterien zu finden.

Um den Stoff zu gliedern, wurde eine Unterscheidung zwischen "realen" Entwicklungen (Veränderungen in der Technologie und in der Präferenzstruktur der Nachfrage) und "monetären" Entwicklungen (alle makroökonomischen Variablen: Konjunktur, Zinssätze, Wechselkurse, Kapitalströme etc.) getroffen. Ein Überblick über einige der zugrundegelegten theoretischen Konzepte befindet sich in Teil IV 3.

Im Zentrum des Interesses stehen die langfristigen Strukturentwicklungen sowie deren Wechselwirkung mit den konjunkturellen

Grundsituationen des Jahrhunderts. Es wird jedoch keine Chronik der internationalen Handels- und Währungspolitik gegeben. Auch die militärische Außen-(handels-)politik der USA bleibt unberücksichtigt.

Als Kürzel werden "EL" für die Entwicklungsländer und "IL" für die Industrieländer verwendet.

II Die Zwischenkriegszeit

Die wichtigsten Themen in bezug auf den US-Außenhandel in der Zwischenkriegszeit sind:

- (1) Die starken Schwankungen des Handelsvolumens im Einklang mit der inländischen Konjunktur.
- (2) Die chronische Dollarknappheit des Auslands bis zur Depression. Danach eine Abwendung der Welt vom internationalen Handel, insbesondere vom Handel mit den USA.
- (3) Der stetige Verfall amerikanischer landwirtschaftlicher Exporte, sowohl in absoluten Größen als auch in Relation zu den Gesamtexporten. Entsprechend stieg der Export industrieller Produkte an.

1. Die realen Entwicklungen

a) Die Struktur des US-Außenhandels

Die Importe der USA bestanden im Durchschnitt der Jahre 1919-1939 zu 66% aus Rohstoffen und Halbfabrikaten, zu 6% aus sehr einfachen Fertigwaren (Papier, Juteprodukte) und zu 13% aus verarbeiteten Nahrungsmitteln, so daß nur 14% für industrielle Fertigprodukte verblieben.⁵ Diese Struktur blieb ziemlich konstant im ganzen Zeitraum.

Dementsprechend war die Länderstruktur des Imports stark auf die Entwicklungsländer ausgerichtet, insbesondere auf Lateinamerika und Südostasien. Hinzu kamen Holz- und Weizenimporte aus Kanada.⁶ Der 30%-Anteil der Importe aus Europa bestand demnach ebenfalls überwiegend aus Rohstoffen.

Auf der Exportseite gab es 1919-1939 einen langfristigen und stetigen Verfall der Agrarexporte, während die industriellen Exporte in den Phasen 1922-1929 und 1933-1939 anstiegen, davor und dazwischen allerdings starke Abwärtsschwankungen durchmachten.⁷ Der Anteil der

"finished manufactures" stieg so vom 34%-Tief 1922 auf 50% 1930, fiel dann zurück auf 38% 1933 und stieg wieder bis 53% 1939.⁸

Betrachtet man einzelne Produktgruppen, so fällt insbesondere der Niedergang des traditionellen US-Exportproduktes, der Rohbaumwolle, auf. Ihr Anteil am Gesamtexport sank während der Prosperitätsphase von 22% 1925 auf 15% 1929. Dabei sank ihr Exportwert auch absolut, was vorwiegend auf einen Preisverfall zurückzuführen ist. Durch den Verfall der Industrieexporte stieg ihr Anteil noch einmal auf 24% 1933 und sank danach endgültig auf 8% 1939 ab.⁹

Bei den Industriegüterexporten fielen die Maschinen (1929 12% der Gesamtexporte), Automobile und Teile (11%) und Stahl/Stahlprodukte (4%) besonders ins Gewicht. Hinzu kamen Erdöl/Erdölprodukte mit einem Anteil von 11%. Dies sind die charakteristischen Produkte der zweiten industriellen Revolution, die seit etwa 1870 den Aufstieg der USA (und Deutschlands) zur industriellen Großmacht bestimmten.

Der Wandel in der Warenstruktur beeinflusste die Länderstruktur des US-Exports. Europa importierte traditionell landwirtschaftliche Rohstoffe aus den USA. Deswegen verringerte sich der Anteil der US-Exporte, die nach Europa gingen, von 75% 1900 auf 62% vor dem ersten Weltkrieg, 53% 1921-25, 45% 1929 und 41% 1937-39. Betrachtet man jedoch nur die Industriegüterexporte, so blieb der Anteil Europas konstant bei ca. 32% 1910-1935.¹⁰ Europa importierte also immer mehr Industriegüter aus den USA, so wie alle anderen Länder auch.

Hieraus ergab sich eine Saldenstruktur des US-Außenhandels mit Überschüssen gegenüber Europa und Defiziten gegenüber den rohstoffexportierenden Ländern Südamerikas und des Fernen Ostens.¹¹ Europa hatte seinerseits Überschüsse mit den Entwicklungsländern, doch gab es außerdem einen chronischen Überschuß in der zusammengefaßten US-Handelsbilanz (und der Leistungsbilanz), was einer der Gründe für die

Dollarknappheit war.

b) "Strukturelle Deflation" und US-Außenhandel

Die Weltwirtschaft der Zwischenkriegszeit war durch einen Zustand gekennzeichnet, den Kindleberger "strukturelle Deflation" nannte.¹² Er war ein Teilaspekt des allgemeinen Strukturwandels vom primären zum sekundären Sektor im Zuge der Industrialisierung. Die Krise der Landwirtschaft bezog sich sowohl auf die Nahrungsmittelproduktion als auch auf die Produktion landwirtschaftlicher Rohstoffe. In beiden Bereichen gab es gewaltige Angebotssteigerungen durch die Zunahme der Produktivität (als Folge der Mechanisierung der landwirtschaftlichen Produktion) und durch die Ausdehnung der Anbauflächen. Letztere wurden seit Beginn des ersten Weltkrieges bewußt ausgedehnt, um die Selbstversorgung zu sichern oder (im Falle der Entwicklungsländer) um die Exporterlöse zu steigern. Gleichzeitig schritt die Substitution landwirtschaftlicher Rohstoffe durch synthetische Rohstoffe voran. Insbesondere stieß das Nahrungsmittelangebot auf sinkende Preis- und Einkommenselastizitäten der Nachfrage (Engelkurve). Diese strukturelle Diskrepanz von Angebot und Nachfrage drückte die Preise nach unten ("strukturelle Deflation").

Im internationalen Rohstoffsektor wurde versucht, die Preise durch Rohstoffabkommen und Zwischenlager zu stabilisieren. Da es sich jedoch nicht um zyklische, sondern um strukturelle Defekte handelte, und planmäßige Angebotseinschränkungen nicht vorgenommen wurden, führte dies dazu, daß die Lagerbestände immer weiter anwuchsen. Die Folge war, daß der potentielle Preisdruck noch größer wurde und zusätzlich eine Liquiditätskrise vorbereitet wurde (Liquiditätsbedarf zur Finanzierung der Lager und der Überkapazitäten).

Innerhalb der Industrieländer selbst (mit Ausnahme Großbritanniens) wurde die Agrarkrise zur Belastung, da die Landwirtschaft immer noch

einen großen Teil der Beschäftigten absorbierte und einen Großteil der Gesamtnachfrage repräsentierte. Da sich außerdem auch die Industrie in einem fortwährenden Strukturwandel befand und ab Mitte der 20er Jahre einen zyklischen Höhepunkt überschritten hatte, geriet die Gesamtnachfrage in Gefahr.¹³

In diesem Kontext sind drei Merkmale des US-Außenhandels von Bedeutung.

(1) Die USA waren ein Vorreiter des allgemeinen Strukturwandels, wie an der Außenhandelsstruktur zu erkennen ist (steigender Anteil der Industriegüterexporte, kaum Industrieimporte). Dies ist wohl auf den qualitativen Vorsprung der US-Industrien und ihre großen Kapazitäten (Skalenerträge) zurückzuführen - ihrerseits eine Folge des großen und reichen Binnenmarktes (agrarischer Grundlage). Hinzu kommt allerdings die Zollstruktur, die die Importstruktur stark beeinflusste, indem Fertigwarenimporte praktisch ausgeschlossen wurden (prohibitiv hohe Zölle), während Rohstoffimporte nicht oder nur gering verzollt wurden.

(2) Die Agrarkrise in den USA wurde durch die Weltnachfrage nicht entlastet, sondern durch den ausländischen Protektionismus und die ausländische Konkurrenz noch verschärft. Die relativ hohen Löhne in den USA und die US-Zölle, die die industriellen Inputs der landwirtschaftlichen Produktion verteuerten, spielten eine Rolle für den Verfall der Wettbewerbsfähigkeit der amerikanischen Landwirtschaft. Seit der Depression kam noch der Effekt der amerikanischen Programme zur Preisstabilisierung hinzu, der nur teilweise durch Exportsubventionen ausgeglichen wurde.¹⁴

(3) Da die USA der größte Rohwarenimporteure der Welt waren, schwankten die Rohstoffpreise direkt mit der US-Konjunktur (zusätzlich zur strukturellen Deflation und diese verschärfend). Für die Welt bedeutete das, daß die (wertmäßigen) US-Importe außerordentlich stark schwanken konnten und mit ihnen die Versorgung der Welt mit Dollar. Es bedeutete

außerdem für Europa, daß überseeische Märkte im Gleichschritt mit der US-Konjunktur fluktuierten. Alles kam also auf die Stabilität der amerikanischen Konjunktur an.

2. Die monetären Entwicklungen

a) Die Dollarknappheit

Der chronische Überschuß in der amerikanischen Zahlungsbilanz belastete die Weltwirtschaft, da ein ständiger Devisenabfluß in die USA ging. Gleichzeitig wurden Dollar benötigt, um die Schulden des ersten Weltkrieges an die USA zurückzuzahlen. Die Versorgung der Welt mit Dollar war auch dadurch gefährdet, daß die USA nur Rohstoffe importierten, deren Preise der strukturellen Deflation unterlagen. Der Dollarabfluß schwankte darüberhinaus sehr stark, da nicht nur der Importwert, sondern auch der (kurzfristige) Kapitalexport stark fluktuierte, letzterer in (inverser) Abhängigkeit von der amerikanischen inländischen Kredit- und Geldnachfrage.

Nach den Regeln des Gold-Devisen-Standards hätten die USA eigentlich eine expansive Politik betreiben müssen, um einen Zahlungsbilanzausgleich zu erreichen. Friedman und Schwartz führen in der Tat auch den internen Zusammenbruch von 1929 auf eine falsche restriktive Geldpolitik des Federal Reserve Board zurück.¹⁵ Allerdings gab es wiederholt spekulative Manien in den USA, und möglicherweise wurde die große Börsenspekulation von 1928 von den Zinssenkungen 1927 ausgelöst.¹⁶ Ob ausgelöst oder nicht, so bleibt doch festzuhalten, daß eine expansive Geldpolitik ihren Einfluß auf Konjunktur und Zahlungsbilanz verliert, wenn das Geld in der "Spekulationskasse" verschwindet. Die beste Möglichkeit, den Überschuß der Zahlungsbilanz abzubauen, hätte wohl darin gelegen, auf die Kriegsschulden zu verzichten oder den Protektionismus abzubauen.

Die gesamte Frage der Dollarknappheit in den 20er Jahren ist im Kontext der faktischen Leitwährungskonkurrenz zwischen britischem Pfund und US-Dollar zu sehen. Die wirtschaftspolitische Konstellation - britisches Festhalten an der Leitwährungsfunktion des Pfundes, amerikanischer Unwille, die Hegemonie zu übernehmen - entsprach nicht mehr den realwirtschaftlichen Grundlagen und den Einschätzungen der Kapitalanleger. Großbritannien stand unter starkem deflationären Druck und mit ihm die ganze Weltwirtschaft außerhalb der USA. Um so mehr kam es also auf die Stabilität der amerikanischen Konjunktur an.

b) Konjunktur und Handelsvolumen

Die außerordentlichen Schwankungen der amerikanischen Konjunktur lassen sich an den Fluktuationen der US-Handelsbilanz ablesen (Exporte: "X", Importe: "M"): ¹⁷

Dem Nachkriegsboom in den USA 1919/20 (Anstieg M) entsprach ein großer Wiederaufbaubedarf in Europa (Anstieg X), so daß das Handelsvolumen stieg.

Die darauf folgende Nachkriegsdepression 1920/21, die mit einem Fall der Rohstoffpreise verbunden war (Verfall M), wurde von der Beendigung der amerikanischen Staatskredite an die europäischen Alliierten begleitet (Verfall X). Hinzu kamen die Zollerhöhungen des Emergency Tariff Act 1921 und des Fordney-McCumber Act 1922 (Verfall M), so daß das Handelsvolumen abfiel.

Von 1921 bis 1929 stiegen mit der amerikanischen und später auch der (allerdings geringeren) europäischen Prosperität die Importe und Exporte der USA stetig an.

Die Depression 1929 begann in den USA. Der Importrückgang wurde wieder durch den Preisverfall bei Rohstoffen und durch Zollerhöhungen verstärkt. Mit dem Smoot-Hawley Tariff Act erreichte der US-

Protektionismus seinen historischen Höhepunkt (1930). Die Krisenübertragung ging wohl zuerst über die Kreditbeziehungen. Sowohl der Börsenboom als auch die Liquiditätspanik nach dem Börsenkrach in den USA stoppten die amerikanischen Bankkredite an Deutschland und das übrige Europa. Damit wurde das Geflecht aus deutschen Reparationen und alliierten Kriegsschulden an die USA zu einer schweren deflationären Belastung. Das marode währungspolitische System Europas (falsche Währungsparitäten; Inflationsangst; Rivalitäten zwischen England, Frankreich und Deutschland) implizierte konkurrierende Deflation und später auch konkurrierende Abwertungen. Der Zusammenbruch des überseeischen Exportmarktes und interne Konjunkturschwächen brachten schließlich die europäischen Wirtschaften zu Fall. Damit brach auch der US-Export und der ganze Welthandel zusammen.

Die Periode 1933-1937 war durch zwei Aspekte gekennzeichnet. Diejenigen Staaten, die am Goldstandard festhielten (Goldblock: Frankreich, Belgien u.a.) verschärften durch geldpolitische Deflation die interne Krise, während sie den Goldabfluß in die USA nach der Dollarabwertung 1934 nicht verhindern konnten. Andererseits halfen den USA die Dollarabwertung und der Goldzufluß auch nicht weiter.¹⁸ Diejenigen Staaten, die sich abkoppelten (Großbritannien/Commonwealth, Deutschland, Italien, Japan) überwandern die Krise. Die Importquoten dieser Länder sanken jedoch und insbesondere der Anteil der Importe aus den USA, so daß die USA nicht von der Konjunkturerholung in diesen Ländern profitieren konnten. In den USA selbst gab es keine Konjunkturerholung, so daß der ganze US-Außenhandel bis 1937 nur sehr langsam wieder anstieg.

Die kurze Krise von 1937/38 brachte einen erneuten Fall der Importe. Die Exportseite reagierte kaum und stieg kurz darauf durch den Rüstungsboom in Europa und Japan an. Ab 1938 erlebten die USA einen exportgeleiteten Aufschwung, ab 1940 vereinigte sich die inländische

Rüstungsnachfrage mit der britischen.

III Die Nachkriegszeit

In der Kriegs- und unmittelbaren Nachkriegszeit (1940-1950) gab es einen politisch determinierten Außenhandel. Im Krieg stiegen die Exporte nach Großbritannien, an die Sowjetunion und an das übrige Amerika, während die Exporte nach Kontinentaleuropa aufhörten. Die Importe aus Ostasien wurden durch Importe aus dem übrigen Amerika ersetzt.¹⁹ 1944 waren die Exporte 3,5 mal so groß wie die Importe.

Nach dem Krieg hörten die Exporte in die Sowjetunion auf, während die Nettoexporte nach Westeuropa im Rahmen der amerikanischen Hilfsprogramme für kurze Zeit stark anstiegen (Höhepunkt 1947).

1. Allgemeine Charakteristika der Nachkriegszeit

Die Nachkriegszeit 1950-1965/70²⁰ war durch eine sehr stabile Weltwirtschaftsordnung gekennzeichnet, die Westeuropa, Nordamerika, Japan und die meisten Entwicklungsländer ("EL") umfaßte ("Pax Americana"). Der Protektionismus der Industriestaaten - insbesondere der USA - wurde stark reduziert, die neue Leitwährung, der Dollar, war stabil und die Wechselkurse waren staatlich fixiert. Die Liquiditätsengpässe (Dollar-knappheit), die die Zwischenkriegszeit kennzeichneten, wurden durch wirtschaftspolitische Arrangements (Dollar-Rationierung und -Diskriminierung) und durch die permanenten Defizite der amerikanischen Zahlungsbilanz überwunden. Alle Industrieländer ("IL") befanden sich in einer Periode der Prosperität und des Wirtschaftswachstums.

Während das Kennzeichen der Zwischenkriegszeit die starken Schwankungen des US-Außenhandels und mit ihm des Welthandels waren, war die Nachkriegszeit durch ein gewaltiges und nur geringen Schwankungen unterworfenen Wachstum des US-Außenhandels und des Welthandels

charakterisiert. Der Außenhandel der USA wuchs im gleichen Ausmaß wie das BSP, so daß Import- und Exportquoten langfristig konstant blieben.²¹ Der eigentliche Motor des Welthandels war jedoch das Wachstum und die (faktische) Integration Europas. Demzufolge ging der Anteil der USA am Welthandel und am Welt-BSP zurück. Auch die Wachstumsraten des japanischen BSP und Außenhandels überflügelten diejenigen der USA.

2. Die Entwicklung der amerikanischen Außenhandelsstruktur

Die Importstruktur der USA veränderte sich in dieser Zeit grundlegend. Der Anteil der industriellen Fertigwaren stieg von nur 20% im Zeitraum 1920-1950 innerhalb von 20 Jahren auf 56% 1970 an.²² Damit holten die USA auf der Importseite den Strukturwandel nach, den sie auf der Exportseite bereits in der Zwischenkriegszeit vollzogen hatten. Auch dort setzte er sich weiter fort, und der Anteil der industriellen Fertigwaren stieg von 54% 1950 auf 62% 1970, so daß ein positiver Saldo erhalten blieb.

Entsprechend veränderte sich die Länderstruktur des Imports. Der Anteil Lateinamerikas fiel von 35% 1950 auf 15% 1970.²³ Allerdings betrug auch das Niveau der Zwischenkriegszeit nur 25%, so daß der Anteil von 1950 überhöht war - eine Nachwirkung des Krieges, als asiatische Rohstoffe durch lateinamerikanische ersetzt werden mußten. Doch auch der Anteil Asiens (ohne Japan; 1938 20%) erholte sich nach dem Krieg nicht, sondern er sank ebenfalls von 15% 1950 auf 12% 1970.²⁴ Dagegen nahmen die Importe aus Europa und Japan stark zu, sie erreichten ab 1960 das Vorkriegsniveau von 30% bzw. 8% (1970 28% bzw. 15%). Der Anteil Kanadas nahm ebenfalls zu (1950 22%, 1970 27%), wenn auch nicht mehr so stark wie während des Krieges (1938 13%) und erst nach anfänglichem Verfall. Im Falle Kanadas hat offenbar der Krieg eine Entwicklung eingeleitet, die in der Nachkriegszeit Bestand hatte. Hier gab es gleichzeitig einen

Wandel in der Warenstruktur des Handels. Während Kanada immer schon Industriegüter aus den USA importierte, nahm nun auch der Anteil der Industriegüter am Export zu. Dies besonders nach dem Auto-Agreement von 1965, das eine US-Kanadische Freihandelszone in dieser Branche errichtete.²⁵ Doch blieb auch der Anteil der Roh- und Halbwaren (Holz/Zellstoff/Papier, Getreide/-erzeugnisse, Erdöl/-produkte, mineralische Rohstoffe) hoch.

Die Länderstruktur des US-Exports blieb in der Nachkriegszeit vergleichsweise stabil mit einem Anteil Kanadas von 20% und Europas von 33%. Allerdings wuchs der Anteil Japans von 4% 1950 (auch 1925 und 1929) auf 11% 1970, derjenige Lateinamerikas fiel von 28% (Zwischenkriegszeit 18%) auf 15%.

3. Weltwirtschaft und US-Außenhandel

Die genannten Strukturveränderungen des US-Außenhandels stehen in einem größeren Kontext weltwirtschaftlicher Entwicklungen. Hesse sammelte in seiner Studie über "Strukturwandlungen im Welthandel 1950-1960/61" mehrere Ursachen für diese Entwicklungen, die im folgenden zusammengefaßt und interpretiert werden sollen (die Seitenzahlen beziehen sich auf dieses Buch).

Im ersten Schritt stellt Hesse fest, daß die Einkommenselastizitäten der Gesamtnachfrage der Welt nach Industriegütern und mineralischen Rohstoffen (zu denen auch das Erdöl gezählt wird) größer als 1 war, während diejenige nach Nahrungsmitteln (und Genußmitteln) und die nach landwirtschaftlichen Rohstoffen kleiner war als 1 (S. 92ff). Die Gründe hierfür sind Engelkurven bei der Endnachfrage und Substitutionen bei der abgeleiteten Nachfrage, so daß in dieser Periode derselbe Trend von den Produkten des (landwirtschaftlichen) primären Sektors zu Produkten des sekundären

Sektors festzustellen ist, der schon in der Zwischenkriegszeit vorherrschte. Dies mußte bei allgemein steigendem BSP eine entsprechende Verschiebung der Anteile der Produktgruppen am Welthandel zur Folge haben.

Im nächsten Schritt untersucht Hesse die Entwicklung des "Importgehalts der Nachfrage" bei verschiedenen Gütergruppen. Hierbei geht es um die Ursachen für den internationalen Handel, d.h. um die Frage, warum und in welchem Maße die weltweite Nachfrage nach verschiedenen Gütern von jeweils ausländischen Anbietern befriedigt wird und nicht von inländischen. In den 50er Jahren stieg der Importgehalt der Nachfrage nach mineralischen Rohstoffen und Industriegütern, während er für landwirtschaftliche Produkte fiel (S. 259f). Auch aus diesem Grund mußte also eine Verschiebung im Welthandel zuungunsten der landwirtschaftlichen Produkte eintreten.

Der Anstieg des Importgehalts der Nachfrage nach den nicht-landwirtschaftlichen Produkten wurde vor allem von der auf einzelne Länder begrenzten "Verfügbarkeit" einzelner Produkte beeinflusst. Bei den Rohstoffen waren es "absolute Verfügbarkeiten" (Bodenschätze), bei den Industriegütern waren es besondere "Verfügbarkeiten der mittleren Frist" (Wettbewerbsvorsprünge) sowie Preisvorteile.²⁶ Im einzelnen sind zu nennen: (1) Technologiegefälle und Produktinnovationen. (2) Die durch den internationalen Handel geschaffenen Möglichkeiten zur Spezialisierung (Skalenerträge und/oder Produktdifferenzierungen), wobei der normale Wettbewerb zwischen Firmen die Angebotsstruktur bestimmt (nicht "komparative Faktorkostenvorteile", die, nach Hesse, in diesem Prozeß keine Rolle spielten; S. 115ff). Dieser Effekt ist besonders ausgeprägt bei nahe benachbarten und relativ kleinen Staaten mit ähnlicher Nachfragestruktur (Europa). Die Differenzierung der Nachfrage ist ein allgemeines Resultat steigenden Wohlstandes. Sie führt dazu, daß ausländische

Produktvarianten (oder auch nur ausländische Markenprodukte) in die Nachfrage miteinbezogen werden - was dann im Inland als "Nicht-Verfügbarkeit" erscheint. Dies gilt auch für spezialisierte Investitionsgüter, die spezialisierte Produkte herstellen. Die unterschiedlichen Verfügbarkeiten können langfristig unterschiedliche Preise zur Folge haben, wenn Skalenerträge auftreten und wenn Markteintrittsschranken irgendwelcher Art bestehen. Dies ist der übliche Spezialisierungsvorgang in der Marktwirtschaft. (3) Internationaler Handel kann außerdem durch unterschiedliche (aber nicht völlig verschiedene) Nachfragestrukturen ausgelöst werden, die zu unterschiedlichen relativen Preisen zwischen den Gütern führen. Geht man davon aus, daß sich das inländische Angebot zunächst der inländischen Nachfrage zuwendet (wie es in dieser Periode noch der Fall war), dann würde bei Skalenerträgen das Land mit relativ höherer Nachfrage exportieren, bei steigenden Grenzkosten würde es importieren. (4) Schließlich spielten die sinkenden Transportkosten und der Abbau der Zölle und Importquoten (besonders innerhalb Europas und Nordamerikas) eine Rolle für die Zunahme des Handels mit Industriegütern.

Damit ist gleichzeitig etwas gesagt über die unterschiedliche Entwicklung der "Konkurrenzoeffizienten" der einzelnen Regionen innerhalb des Welthandels mit Industriegütern. Es war insbesondere der Industriewarenhandel zwischen den IL (Europa und Nordamerika), der in der Nachkriegszeit aufblühte, während es ein wesentliches Charakteristikum der Nachkriegszeit war, daß die EL ihre Stellung auf dem Industriegütermarkt nicht verbessern konnten, obwohl ihre Industrialisierung Fortschritte machte (S. 351ff). Dementsprechend fiel ihr Anteil am gesamten Welthandel (S. 9ff).

Für die Gruppe der IL war die Nachkriegszeit eine Periode der Handelsschaffung durch Marktintegration. Es entstand der "Intra-Industrie-Handel". Gesamtwirtschaftlich handelte es sich um eine Periode

schnellen, aber geradlinigen technischen und ökonomischen Fortschritts in allen IL (hohe "Investitionsneigung", guter "Zustand der langfristigen Erwartungen"²⁷). Alle großen Industriebranchen konnten gleichzeitig modernisieren und expandieren, und es gab sowohl ein qualifiziertes Arbeitskräftereservoir (Inflationsabwehr) als auch ein stabiles Nachfragepotential (Stagnationsabwehr).²⁸ Letzteres ergab sich (1) aus der hohen Nachfrageelastizität nach neuartigen Konsumgütern, die ständig verbilligt und verbessert wurden, (2) aus institutionellen Neuerungen (Werbung und Marketing, Konsumentenkredite, staatliche Stabilisierung usw.) und (3) aus der Abwesenheit eines grundsätzlichen Strukturwandels, der die Nachfrage hätte gefährden können. Die inhärente Prosperität der IL trieb den Intra-Industrie-Handel voran, der Intra-Industrie-Handel gab dem prosperierenden Wachstum neue Entfaltungsmöglichkeiten. Die Abschaffung von Handelsbarrieren zwischen den IL war ein wirtschaftspolitischer Schachzug, der weiteres Öl ins Feuer goß. Da es kaum Anpassungsprobleme gab, kostete der Freihandel wenig. Die EL wurden (in dieser Periode) schon durch die Geschwindigkeit des technischen Fortschritts von diesem Wachstum ausgeschlossen. Hinzu kam die Wirkung der Zollstruktur der IL, die durch hohe effektive Zölle die Verarbeitung der Rohstoffe in den EL für den Export abwehrte. Die EL versuchten es daher mit Industrialisierung durch Importsubstitution, wurden dadurch aber von Kapitalgüterimporten abhängig.

Ein wichtiger Strukturwandel in den IL war die Substitution von Kohle durch Erdöl bei steigendem Energieverbrauch (Hesse S. 189ff, 307ff). Die Erdölförderung der USA hielt mit der Nachfragesteigerung nicht mit, da sie im Vergleich zu der des Nahen Ostens zu teuer war. Innerhalb der Entwicklungsländergruppe stieg hierdurch der Anteil des Nahen Ostens am Welthandel, während derjenige Lateinamerikas sank. Beim Handel mit anderen mineralischen Rohstoffen verloren dagegen die EL

wieder relativ zu den IL (Substitution von Erzen durch Schrott), was jedoch nicht für besondere "strategische" Materialien gilt (S. 180ff, 29ff).

Der Importgehalt der Nachfrage nach landwirtschaftlichen Produkten sank in der ganzen Welt, was vorwiegend auf die Selbstversorgungspolitik aller Staaten(gruppen) zurückzuführen ist (S.180). Außerdem verloren die EL auch in diesem Bereich Angebotsanteile, da sie die falschen Produkte anboten. Nordamerika und Westeuropa dagegen boten diejenigen Produkte an, die die höchsten Nachfragesteigerungen erfuhren: Obst, Gemüse, Fleisch, Milchprodukte, Getreide und Soja - die beiden letzten wurden besonders von den USA angeboten (S. 269). Bei diesen Produkten stieg auch die Produktivität in den IL stärker als in den EL, so daß ihre Marktführung erhalten blieb (S. 284ff). Auf der anderen Seite fielen mit der Nachfrage auch die Preise der landwirtschaftlichen Produkte, die von den EL angeboten wurden (S. 280). Insbesondere Lateinamerika wurde hiervon betroffen - die Stagnation der Agrarexporte führte zu Liquiditätsengpässen bei der von Kapitalgüterimporten abhängigen Importsubstitutionspolitik. Auch innerhalb der Gruppe der Nahrungsmittel läßt sich also die Nachfrageverschiebung zu den höherwertigen, differenzierten und verarbeiteten Produkten feststellen. Damit stieg auch die Nachfrage nach den Vorprodukten der Viehhaltung, dem als Futtermittel verwendeten Getreide und der Soja. Die IL gewannen bei diesen Produkten an Wettbewerbsfähigkeit, da sie durch größeren Kapitaleinsatz die Produktivität gewaltig steigern konnten.

Innerhalb der Industrieexporte der IL-Gruppe gab es eine wichtige Verschiebung: Der Anteil der EWG und Japans stieg, derjenige Nordamerikas und der EFTA sank. Als Begründung sieht Hesse (S. 324) zum einen die relativ größeren Preis- und Lohnsteigerungen in den USA, Kanada und Großbritannien (bei fixierten Wechselkursen). Vor allem aber führt er diese Entwicklung auf die unterschiedliche Länderstruktur der

Nachfrage zurück: Die Hauptabnehmer der EWG-Länder, andere EWG-Länder, wuchsen besonders schnell. Auch ihre Importquote stieg (Intra-Industrie-Handel und Handelsliberalisierung). Ein wichtiger Markt der USA hingegen, Lateinamerika, wuchs nur langsam und sein Wachstum war durch Importsubstitution und externe Liquiditätsengpässe gekennzeichnet. In den europäischen Markt zu exportieren war nicht so leicht für die USA, da der geographische Abstand recht groß ist und da die europäischen Staaten mit der Europäischen Zahlungsunion (Dollarknappheit 1950-1958) und dem gemeinsamen EWG-Außenzoll (ab 1958) gegen amerikanische Produkte diskriminierten (S. 349ff). Stattdessen boten sich für amerikanische Firmen Direktinvestitionen an, um in den europäischen Markt einzudringen.²⁹ Auch das schnell wachsende Japan behielt Dollardiskriminierungen und Handelsbarrieren bei. Das japanische Exportwachstum selbst läßt sich allerdings nicht mit der Länderstruktur des japanischen Exports begründen, denn die traditionellen Exportmärkte Japans in Ostasien stagnierten in dieser Periode bzw. schlossen sich ganz gegen Importe ab (China). Der japanische Export war deshalb auf den US-Markt angewiesen und spezialisierte sich darauf.

Der Anteil der USA am Weltexport von Industriegütern sank von 29% 1953 auf 19% 1959, auf 16% 1965 und 1968 und blieb dann 1971/74/76 auf einem Niveau von 13% stabil.³⁰ Die USA verloren also Anteile am Weltexport von Industriegütern und importierten zunehmend selbst Industriegüter. Innerhalb des Industriesektors entwickelte sich dabei - zusätzlich zum Intra-Industrie-Handel - eine Außenhandelsstruktur relativer Spezialisierung, die nun doch wieder mit dem Kriterium der "komparativen Faktorkostenvorteile" erklärt werden kann. Lange Zeit ging man davon aus, die USA würden sich auf kapitalintensive Sektoren spezialisieren und dafür arbeitsintensive Produkte importieren ("relativer Kapitalreichtum in den USA"). Leontief wies jedoch nach, daß dies

nicht der Fall war, daß man die Industrien vielmehr nach Technologie-Intensität ("skilled labor"- oder "human capital"-Intensität) unterscheiden müsse.³¹ Diese korreliert wiederum mit dem Aufwand der Branche für Forschung und Entwicklung ("F+E"). Nach einer OECD-Studie³² können die Industrien wie folgt klassifiziert werden:

Science Based	Mixed	Average	Non-Science Based
Aircraft	Machinery	Non-ferrous	Textiles
Electronics	(non-electrical)	metals	Paper
Drugs	Fabricated	Ferrous metals	Food and drink
Electrical Machinery	metal products	Transport equipment	Miscellaneous
Chemicals	Petroleum	(other)	
Instruments			

Gruber, Mehta und Vernon kamen zu dem Ergebnis, daß die USA 1962 in den technologie-intensiven Sektoren (ähnlich den "science based" der OECD-Studie) zusammengenommen Nettoexporte in Höhe von 5,2% des Gesamtumsatzes dieser Branchen hatten, während es bei den restlichen Industriebranchen Nettoimporte in Höhe von 1,1% des Umsatzes gab. Die USA blieben also weiterhin auf die technologische Spitze der weltweiten Produktion spezialisiert.

Als Gründe für diesen technologischen Vorsprung werden dieselben Argumente angeführt, die für den amerikanischen Industrialisierungsvorsprung seit Ende des letzten Jahrhunderts galten:³³

- Größe, Homogenität und Reichtum (pro Kopf) des amerikanischen Marktes: hohe fixe Kosten der F+E können auf eine große Stückzahl umgelegt werden.
- Der harte Konkurrenzkampf in den USA.
- Die Größe amerikanischer Firmen, bessere Managementpraktiken im Umgang mit F+E und das reichliche inländische Kreditangebot.
- Das Einkommensniveau, das Konsumenten für Produktneuentwicklungen empfänglich macht und arbeitssparende Erfindungen anregt - sowohl für die Konsumtionssphäre ("washing-machines and drip-dry shirts"), als

auch für die Produktionssphäre.

- Das reichliche Angebot an "skilled labor".
- Die hohen staatlichen F+E-Förderungen (die allerdings zur Hälfte in den Rüstungssektor gingen).

4. Zusammenfassung

Die "Nachkriegszeit" als besondere Periode der weltwirtschaftlichen Entwicklung wies einige spezielle Charakteristika auf, die sie von anderen Perioden unterscheiden.

(1) Die Stabilität des Weltwirtschafts- und Welthandelwachstums, d.h. die Abwesenheit monetärer Störungen.

Für einige Zeit gab es zwar das Phänomen der Dollarknappheit, das jedoch wirtschaftspolitisch leicht gehandhabt werden konnte. Diese wirtschaftspolitischen Maßnahmen hatten möglicherweise Auswirkungen auf die Handelsstruktur, vor allem ermöglichten sie jedoch das ungestörte Wachstum des Welthandels.

(2) Das Zentrum der realen Entwicklungen dieser Zeit waren nicht mehr die USA (abgesehen vom Technologiefortschritt), sondern Europa.

Das europäische Wachstum beruhte auf der Erschließung des Binnenmarktes. Die USA verloren so zwar Anteile am Welthandel, doch auch für sie wuchs ein Exportmarkt, denn die Handelsbilanz mit Westeuropa war bis 1983 immer positiv (Defizite mit Großbritannien und später auch mit der Bundesrepublik wurden von Überschüssen mit den Benelux-Ländern und Frankreich überwogen).³⁴ Darüberhinaus konnten amerikanische Firmen ungehindert in Europa investieren.

(3) Die Entstehung des Intra-Industrie-Handels zwischen den IL und die Verschlechterung der EL-Position im Industriegüterhandel und im Welthandel insgesamt.

Die USA nahmen am wachsenden Handel mit Industriegütern teil ("In-

dustrialisierung" der Importe), doch behielten sie ihre technologische Führung. Demzufolge nahm der Handel mit Europa und Japan relativ zu, der mit dem übrigen Asien und mit Lateinamerika nahm relativ ab. Der Handel mit Kanada wuchs in dem Maße, wie er sich "industrialisierte". Doch blieben auch die kanadischen Rohprodukte vom Nachfrage- und Preisverfall verschont, der die Exportprodukte der EL befiel.

(4) Einige weitere Entwicklungen begannen, die in der folgenden Periode wichtig werden sollten:

- Die zunehmende Bedeutung des Erdöls und des Nahen Ostens für den Welthandel und für den US-Import.
- Die wachsenden Getreide- und Sojaexporte der USA.
- Die Sonderrolle Japans mit einem auf den US-Markt gestützten exportorientierten Wachstum.

IV Die Gegenwart

1. Allgemeine Charakteristika der Gegenwartsperiode

Wollte man die Periodisierung nach Kriegsereignissen beibehalten, müßte diese Periode "Die Vietnamkriegs- und Nach-Vietnamkriegszeit" heißen. Das wäre teilweise richtig, denn der Vietnamkrieg veränderte die interne und die externe Wirtschaftspolitik der USA grundlegend. In Teil IV 4 werden die monetären Entwicklungen in drei Teilperioden gegliedert: 1965-1976 ("Vietnamkriegszeit"), 1976-1979/82 ("Nach-Vietnamkriegszeit") und 1982-heute ("Reaganomics", möglicherweise mit dem nächsten Einschnitt 1985/?³⁵).

Ein weiterer Periodisierungsvorschlag nach Kriegsereignissen kommt von C.F. Bergsten (1977), der in dem Aufsatz "The International Economy in the Post-Postwar Era" deutlich macht, daß die Zeit des Wiederaufbaus, der Prosperität und der monolithischen Ost-West-Blöcke (mit dem monolithischen Annex "Dritte Welt") in den 60er Jahren zu Ende ging. Nach diesem Ansatz sind der Verlauf und die Folgen des Vietnamkrieges eher als Indikator einer veränderten Weltsituation zu bewerten, denn als deren Ursachen. In den Teilen IV 2 und 3 werden die langfristigen ökonomischen Entwicklungen dargestellt, die in der ganzen Periode 1965-1985 sichtbar waren und zunehmende Bedeutung erlangten. Ich denke allerdings nicht, daß mit der Annahme viel geholfen ist, daß nach der "Störung" der Kriege und dem "Aufholen" der Nachkriegszeit nun wieder der "natürliche Wachstumstrend" einsetze, der 1914 verlassen wurde.³⁶ Das ist zwar illustrativ, läßt jedoch die neuartigen Entwicklungen außer acht, die diese Periode kennzeichnen.

Die ganze Periode seit 1965 ist gekennzeichnet durch das Wiedererscheinen und die zunehmende Bedeutung monetärer Ereignisse in der Weltwirtschaft. Genauer: das monetäre Ereignis ständigen Wachstums während der Nachkriegszeit wurde abgelöst durch immer stärkere Schwankungen,

Stagnationen, Inflationen, Kapitalströme und Wechselkursungleichgewichte. Die Prosperität ging zu Ende, es entstanden Engpässe (Erdöl) und die USA verloren ihre relative Immunität gegenüber außenwirtschaftlichen Störungen. Dies alles sind Anzeichen einer zur Neige gehenden Hegemonie des US-Dollar in der Weltwirtschaft. Die neuen Konkurrenzwährungen sind die DM und der Yen. Zunehmend stellt sich die vorhergehende Prosperität der Nachkriegszeit als eine Periode dar, in der die USA ihre gegenwärtigen Konkurrenten herangezüchtet haben. Sobald sie herangewachsen waren, gingen die monetäre Stabilität und der wirtschaftspolitische Konsens der Nachkriegszeit verloren.

Seit etwa 1965 erscheinen auch die Entwicklungsländer wieder stärker auf dem Weltmarkt. Dies in unterschiedlichem Maße, so daß die Interessengemeinschaft der EL verfällt. Zu nennen sind außer den großen Einzelstaaten die OPEC-Länder, die ostasiatischen NICs ("Newly Industrialized Countries" der 1. und 2. Generation), die lateinamerikanischen NICs und schließlich die übrigen LDCs/LLDCs ("Less" bzw. "Least Developed Countries"). Letztere führen die bisherige Rolle der EL weiter.

Die exportorientierten NICs haben sich auf den US-Markt spezialisiert. Das gleiche gilt für Japan, das die industrielle Führungsposition zu übernehmen scheint, für Kanada und möglicherweise zunehmend auch für die Bundesrepublik. Die USA verlieren ihre traditionelle technologische Alleinherrschaft und verlieren Marktanteile im eigenen Lande. 1964 hatten die USA ihren größten Handelsbilanzüberschuß seit 1925 und damit wohl auch in ihrer Geschichte (nominal).³⁷ 1969 verringerte er sich drastisch, und 1971 gab es das erste US-Handelsdefizit dieses Jahrhunderts.

All diese neuen Entwicklungen wurden um 1965 sichtbar und gewinnen seitdem an Durchschlagskraft. 1971 brachen sie mit großer Kraft an die Oberfläche (Stagflation, Dollar-Abwertung und offizielle Aufkündigung

der Gold-Konvertibilität, Neuer Protektionismus). 1973 kamen weitere Schübe hinzu (Aufgabe der festen Wechselkursparitäten und erste Ölkrise). Der Beginn dieser Periode ist also schwer auszumachen. Als Ende der "Nachkriegszeit" habe ich das Jahr 1970 gewählt, da bis dahin das aufholende Wachstum Westeuropas und die "Atlantische Gemeinschaft" noch immer die Szene beherrschten - obwohl gerade auch in Europa (BRD) die Krise von 1966/67 und der folgende Übergang zur keynesianischen Nachfragestabilisierung (wiederum als Indikator zu betrachten) ein wichtiger Einschnitt war.

2. Die realen Entwicklungen

a) Die Internationalisierung der Produktion

aa) Direktinvestitionen, Intra-Firmen-Handel und Handel mit Dienstleistungen

H.B. Lary ³⁸ stellte bereits für die 20er Jahre fest, daß die Direktinvestitionen der USA, obwohl nicht neu, in jener Periode stark anwuchsen und zu einem wichtigen Bestandteil der Zahlungsbilanz wurden. Dies gilt um so mehr für die Nachkriegszeit. Bezieht man den Kapitalexport für Direktinvestitionen (flows) auf den Export von Gütern und Dienstleistungen, so ergibt sich ein Anteil von 10-12% in den 60er Jahren, danach allerdings ein stetiger Verfall bis auf 1% 1984. Die "Receipts of Direct Investment Abroad" beliefen sich auf 11-13% in den 60er und 70er Jahren und fielen dann auf 6% 1984.³⁹ Der Saldo aus beiden war fast immer positiv, so daß man nicht sagen kann, die amerikanischen Auslandsinvestitionen hätten (in dieser Weise zusammengefaßt) die Zahlungsbilanz belastet. Besonders groß wurde der Überschuß nach dem ersten Ölpreisschub.

Die Finanzierung der Direktinvestitionen (stocks) ging nur zu An-

fang vorwiegend über den entsprechenden Kapitalexport (flows).⁴⁰ Später gewann die Re-Investition von ausländischen Profiten an Bedeutung und insbesondere die Fremdfinanzierung im "Gastland" oder auf dem Euro-Dollar-Markt. Während so der Anteil der USA am Intra-Firmen-Kapitalexport der Welt (flows) von 60% in den 60er Jahren auf 30% in den 80ern fiel, sank der Anteil an den Direktinvestitionen (stocks) nur geringfügig von 54% 1967 auf 48% 1976. Das Volumen ausländischer Direktinvestitionen in den USA betrug bis 1977 immer weniger als 25% der Direktinvestitionen der USA im Ausland. Dies wird sich allerdings in den 80er Jahren geändert haben, da die langfristigen Kapitalexporte der USA stark zurückgingen, während die Kapitalimporte anstiegen und 1981 zum ersten Mal den Kapitalexport überrundeten.⁴¹

Nach dem zweiten Weltkrieg kann man zwei Phasen amerikanischer Direktinvestitionen unterscheiden. In der ersten Phase (50er Jahre) entstanden so etwas wie industrialisierte internationale Großhandelsunternehmen, die die Förderung und den Handel von Rohstoffen weltweit unter ihre Kontrolle brachten. Diese Direktinvestitionen gingen vorwiegend in Entwicklungsländer, und hierbei hauptsächlich in den Nahen Osten zur Erschließung neuer Erdölquellen. Die Substitution von Kohle durch Erdöl in den IL wurde hierdurch möglich, die gleichmäßige Versorgung der wachsenden (IL-)Weltwirtschaft mit billigen Rohstoffen sichergestellt. In dem Maße, wie die USA und andere IL von Erdölimporten abhängig wurden, stieg der Anteil dieses Intra-Firmen-Handels an den Importen. Möglicherweise sank er wieder nach den Verstaatlichungen von Ölquellen in den 60er und 70er Jahren.⁴²

Die zweite Phase setzte um 1958 ein. Nun waren es klassische Industrieunternehmen, die Produktionsstätten im Ausland errichteten. Hinzu kamen Filialen amerikanischer Banken, die den Euro-Dollar-Markt (London u.a.) errichteten. Diese Direktinvestitionen gingen vor allem in die europäischen Industrieländer. 1950 waren noch 68% der US-Direktinvesti-

tionen (ab hier nur noch "stocks") im nicht-industriellen Sektor konzentriert (davon 29% im Erdölsektor) und 55% in den EL. 1977 war der Anteil des Industriesektors auf 44% gestiegen, der der IL auf 68% (Europa 44%).⁴³

Für das Wachstum der industriellen Direktinvestitionen werden verschiedene Gründe angegeben. Zum einen gibt es den ökonomischen Anreiz, Zoll- und Transportkosten einzusparen und die Gegebenheiten eines Auslandsmarktes besser auszunutzen. Das Bestreben der Firmen, ihren (Welt-)Marktanteil zu vergrößern, führt dann zu Direktinvestitionen. Demnach war die Internationalisierung der US-Großunternehmen eine besondere amerikanische Reaktion auf die Produktdiversifikation der europäischen Nachfrage (die innerhalb Europas zum Intra-Industrie-Handel führte). Außerdem ließen der wachsende europäische Markt und der technische Fortschritt neue Konzentrationspielräume entstehen, die von den finanzkräftigen US-Unternehmen ausgefüllt wurden. Ein weiterer Grund für die Gründung von Auslandsfilialen ist die gezielte Wachstumspolitik großer Unternehmen, durch regionale Diversifikation eine Risikostreuung anzustreben (wie auch durch Produktdiversifikation, die in der Nachkriegszeit ebenfalls üblich wurde). Dadurch wird es möglich, nationalen Marktschwankungen, Streiks und nationalen Reglements auszuweichen.⁴⁴

In den 60er Jahren befürchtete man in den USA, die Direktinvestitionen würden amerikanische Warenexporte verdrängen. Dem wurde entgegengehalten, daß im anderen Falle der Auslandsmarkt für US-Unternehmen ganz verloren ginge. Während so der Handel mit Fertigprodukten durch Auslandsproduktion verdrängt wurde, stieg der Handel mit Ausrüstungsgütern, Vorprodukten und qualifizierten Dienstleistungen (Management, Patente, Lizenzen etc.) in der Form des Intra-Firmen-Handels. Der Nettoeffekt auf die Leistungsbilanz (auch ohne

Kapitaldienste und Profitübertragungen) ist kaum abzuschätzen.

1970 sollen 24% der amerikanischen Industriegüterexporte als Intra-Firmen-Handel abgewickelt worden sein.⁴⁵ 1977 kamen 48% aller US-Importe von "verbundenen Unternehmen" (ab 5% Anteilseigentum, im Gegensatz zu 10% bei "Direktinvestitionen"). Von verbundenen Unternehmen kamen 54% der Industriegüterimporte, 61% der Gesamtimporte aus anderen OECD-Ländern und 37% der Importe aus Entwicklungsländern. C.F. Bergsten stellte 1977 fest:⁴⁶ "The value of international production by foreign affiliates of multinational enterprises is roughly equal to the level of world trade." Damit entstanden neue Probleme für die Weltwirtschaftsordnung. Zum einen gibt es einen unregulierten Wettbewerb der Staaten um Investitionen multinationaler Firmen, zum anderen gibt es Firmenpraktiken, die allgemein staatliche Politik unterlaufen (innerbetriebliche Preisfestsetzungen, internationale Kartellabsprachen usw.).

Ein Aspekt des Intra-Firmen-Handels ist der wachsende Handel mit Dienstleistungen (ohne Kapitaldienste). Folgende Tabelle entspricht ungefähr den Zahlungsbilanzdaten des Survey of Current Business für 1980:⁴⁷

(Mrd. Dollar)	Receipts	Net Balance
Private Services	35.246	6.611
Income on Investment	56.689	32.544
Total Service Receipts (Summe)	91.935	38.155
Total for all goods ⁴⁸	284.198	-27.354

Offenbar bestehen die Einnahmen und der Überschuß zum größten Teil aus Kapitaldiensten. Doch beinhalten diese Zahlen gravierende statistische Fehler. Es wird geschätzt, daß die "Income on Investment" zu einem großen Teil aus Intra-Firmen-Handel mit anderen Dienstleistungen bestehen, die als Kapitaldienste ausgewiesen werden. Die Einnahmen aus "Private Services" betragen nach diesen Schätzungen nicht

35 Mrd. Dollar, sondern 60 Mrd. Dollar (wovon der größte Posten Banken- und Versicherungsdienste in Höhe von 15 Mrd. Dollar waren). Aronson/Cowhey nehmen an, daß die USA bei einfachen Dienstleistungen (travel, tourism, and transport) ein Defizit von 2,7 Mrd. Dollar, bei den anderen einen Überschuß von 20 Mrd. Dollar hatten.

Insgesamt beträgt der Handel mit Dienstleistungen nur etwa 20% des gesamten Welthandels (1980), und er wächst auch in geringerem Tempo als der Warenhandel (allerdings schneller als das Welt-BSP; 1970-1980). Dies, obwohl der Dienstleistungssektor in den "IL" den Industriesektor bereits überholt hat (und in diesen eindringt). Das ist z.T auf die Handelsbarrieren und Regulierungen (staatliche oder staatlich geschützte Monopole u.a.) zurückzuführen, aber auch auf die Besonderheiten der Dienstleistungsgüter selbst, die meist "am Ort" produziert werden müssen. Bis heute werden vorwiegend solche Dienstleistungen gehandelt, die ihrem Wesen nach international sind: Tourismus, Transport und Kommunikation, Finanzierung und Versicherung internationaler Transaktionen usw. In der Nachkriegszeit kam der Handel mit solchen Dienstleistungen hinzu, die dem Warenhandel oder den Firmenzusammenschlüssen folgen. Schließlich gibt es auch eigenständige Internationalisierungstendenzen in einigen Dienstleistungsbranchen (vor allem im Bankensektor). Die USA drängen gegenwärtig auf eine Liberalisierung des internationalen Handels mit Dienstleistungen. Im Zuge der elektronischen Revolution (Kommunikation, Datenverarbeitung) wird es möglich, neue Dienstleistungsprodukte dem internationalen Markt zugänglich zu machen, die bisher dem Marktprozeß ganz entzogen waren oder eine Domäne heimischer Anbieter waren.

Der aufkommende internationale Handel mit Dienstleistungen könnte das im folgenden (IV 2 c und 3) entwickelte Bild abnehmender technologischer Führerschaft der USA relativieren. Wie sich zeigt, haben die USA Überschüsse bei qualifizierten und Defizite bei einfachen Dienstleistungen. Die Überlegungen dieses Abschnitts lassen jedoch auch die Folgerung

zu, daß die USA bei qualifizierten Dienstleistungen ins Hintertreffen geraten werden, wenn der Strom ausländischer Direktinvestitionen in die USA weiter zunimmt. Lediglich im Bankensektor haben die USA einen "natürlichen" Vorteil, solange der Dollar die Leitwährung bleibt (bereits heute ist allerdings die größte Bank der Welt nach Bilanzsumme eine japanische Bank).

ab) Die neue internationale Arbeitsteilung

Die industrielle Fertigung wird insgesamt neugestaltet. Zu beobachten ist eine stärkere Zergliederung der Fertigungsprozesse einzelner Produkte und zunehmender Handel mit Bauteilen zwischen verschiedenen Firmen oder verbundenen Unternehmen. Dabei wurden einige Standorte in der Dritten Welt konkurrenzfähig für bestimmte "Billiglohntätigkeiten". Vor allem die "free processing zones" in den ostasiatischen "Newly Industrialized Countries" ("NICs") Taiwan, Hongkong, Südkorea und Singapur, mit Abstand Malaysia, die Philippinen, Mexiko und Brasilien.⁴⁹

Die Produktion einfacher Konsumgüter wandert ganz in die NICs, wenn sie sich technologisch in die Endphase des "Produktzyklus" bewegen: Die Produktinnovationen lassen nach und die Herstellung wird zu einem leicht überschaubaren und standardisierten Prozeß, der immer geringere Anforderungen an die Arbeitsqualifikation stellt. Mit dem Verblässen der "Verfügbarkeiten der mittleren Frist"⁵⁰ gewinnen die "komparativen Faktorkostenvorteile" wieder an Gewicht, so daß die Produktion vom Innovationszentrum zum kostenminimierenden Standort auswandert.⁵¹

Eine wichtige Voraussetzung für die Ausgliederung partieller oder vollständiger Fertigungsprozesse war die zunehmende Disparität der Produktionsbedingungen zwischen den IL und den EL seit Ende der 60er Jahre: Während in den IL die Lohn- und Lohnnebenkosten, die steuerliche Belastung und umweltpolitische Auflagen zunahmen, wurden die EL durch den

internen ökonomischen Druck gezwungen, in diesen Bereichen immer mehr Zugeständnisse zu machen (Gewerkschaftsverbote, "free processing zones" etc.). Die Erschließung des gesamten Welt- und Weltfaktormarktes durch die transnationalen Konzerne war eine weitere wichtige Voraussetzung. Insbesondere beschleunigten sie den Technologietransfer in alle Welt, so daß "Verfügbarkeiten der mittleren Frist" (wie auch lokale Nachfragebedingungen) eine immer geringere Rolle für die Standortwahl spielen. Die Erschließung der NICs als neue industrielle Standorte kann als dritte Phase der weltweiten Direktinvestitionen aufgefaßt werden, doch sind im "Auslagerungsprozeß" auch einheimische Firmen aus den NICs beteiligt.

Die Zollstrukturen der IL begünstigen in vielen Fällen eine gezielte Auslagerung einzelner Fertigungsstufen, indem nur der im Ausland produzierte Mehrwert verzollt wird.⁵² Dadurch wird es möglich, arbeitsintensive Prozesse auszulagern, ohne daß der Re-Import behindert wird, während gleichzeitig, wie früher, die EL an der Ausdehnung der Fertigungstiefe gehindert werden (hohe effektive Zölle).

ac) Die elektronische Revolution

Die eine Seite des laufenden Umstrukturierungsprozesses in der Industrie ist also die, daß die "komparativen Faktorkostenvorteile" relevant werden, und mit ihnen einige EL als Produktionsstandorte für den Weltmarkt. Die zweite Seite ist die elektronische Revolution. Zunächst handelt es sich um Produktinnovationen im Kapitalgüterbereich, die die neuen "high tech"-Branchen begründen (Computer, Roboter, Software, Kommunikationstechnologien). Hinzu kommen Produktinnovationen im Konsumgüterbereich, die den Innovationstrend der Nachkriegszeit prinzipiell fortsetzen. In vielen Branchen führen sie dazu, daß kompliziertere Ausführungen eines Produktes weiterhin in den IL hergestellt wer-

den, während die herkömmlichen Ausführungen dem Produktzyklus anheimfallen. Besonders wichtig sind jedoch die Prozeßinnovationen, die durch die elektronische Revolution ausgelöst werden. Die weltweite Arbeitsteilung als Intra-Firmen-Handel bedarf zweier Voraussetzungen: (1) die Zergliederung des Produktionsprozesses und die maschinelle Vereinfachung einiger Arbeitsabläufe, die dadurch "ausgereift" und auslagerbar werden. (2) Die Planung und Koordination weltweiter Fabrikation und Vermarktung eines Produktes.

In vielen traditionellen Branchen der IL entsteht mit der Möglichkeit auch der Zwang zur weiteren Rationalisierung und Konzentration. Die großen Produktivitätsgewinne und Skalenerträge treffen auf sinkende Preis-/Einkommenselastizitäten der Nachfrage, da sich die traditionellen Produkte nicht nur auf der Angebotsseite in die letzte Phase des Produktzyklus bewegen, sondern auch auf der Nachfrageseite. Der weltweite Verdrängungswettbewerb, der daraus resultiert, führt allerdings selten zu Konkursen, da die nationalen Großindustrien von den Staaten geschützt werden. Stattdessen kommt es weltweit zu Aufkäufen, gegenseitigen Beteiligungen und industriellen Kooperationen zwischen gigantischen Firmen (z.B. in der Automobilindustrie), in deren Verlauf dann nur einzelne Werke oder Werksabteilungen stillgelegt werden. Der "Intra-Firmen-Handel" findet also in verstärktem Maße auch zwischen "verschiedenen Firmen" (juristischen Personen) statt.

Diese weltweite Rationalisierung der Industriekapazitäten ist die eigentliche dritte Phase in der Internationalisierung der Produktion durch multinationale Unternehmen. An ihr haben auch die NICs Ostasiens einen Anteil, denen die arbeitsintensiven Fertigungsstufen zugeteilt werden. Andererseits werden durch die Automation auch viele Arbeitsvorgänge ganz überflüssig, insbesondere einfache Tätigkeiten, so daß die Billiglohnländer wieder an "komparativen Faktorkostenvorteilen" in der Industrieproduktion verlieren, während die IL zurückgewinnen (qualifi-

zierte Arbeitskräfte, Sicherheit des Investitionsprojektes, Zollstruktur).⁵³ Der Prozeß der Auslagerung könnte also wieder rückgängig gemacht werden, ähnlich wie in den vorigen Perioden die Rohstoffimporte aus den EL durch synthetische Rohstoffe substituiert wurden.⁵⁴

b) Die Struktur des US-Außenhandels

Wie sieht das neue Strukturbild des Welthandels, insbesondere des US-Außenhandels aus? Es ist zu beobachten, daß einfache Tätigkeiten der Textil- und Bekleidungsindustrie, anderer Konsumgüterindustrien (einfache Haushaltsgegenstände etc.) und der Elektroindustrie (inklusive moderner Halbleiterelektronik) in die NICs Ostasiens ausgelagert werden. Das heißt, daß die USA in diesen Bereichen sinkende Überschüsse bzw. steigende Defizite erfahren. Der Anteil der NICs am US-Import steigt entsprechend.⁵⁵

In der arbeitsintensiven Bekleidungsindustrie gibt es US-Defizite bereits seit 1955. 1965 und noch einmal 1972 nahm das Defizit exponentiell zu.⁵⁶ Vor allem die einfachen, standardisierten Produkte sind betroffen (T-Shirts, Jeans etc.).⁵⁷ In der vorgelagerten Textilindustrie gab es Defizite von 1963 bis 1972. Danach gab es wieder Überschüsse, was zum einen auf den weltweit organisierten Protektionismus der IL im Rahmen des Multi Fibre Agreement zurückzuführen ist⁵⁸, zum anderen auf die Rationalisierungen in der Textilindustrie, die sie zunehmend zu einer technologieintensiven und immer weniger arbeitsintensiven Industrie werden läßt (der gleiche Trend kündigt sich in der Bekleidungsindustrie an).⁵⁹

Einfache Massengüter der Schwerindustrie (Stahl, Handelsschiffe, einfache chemische und petrochemische Produkte) wandern ebenfalls in die EL aus. Je höher allerdings die Verarbeitungsstufe, desto mehr bewegen sich die USA auch in diesen Bereichen von Defiziten zu Überschüssen.⁶⁰

Bei Produkten der chemischen Industrie, der Rüstungsindustrie und des Maschinenbaus stiegen die US-Überschüsse in der 70er Jahren gerade gegenüber den EL gewaltig an.

Die Zunahme des Handels mit dreizehn NICs Ostasiens und Lateinamerikas war in den USA größer als in allen anderen OECD-Staaten.⁶¹ 1981 gingen 31% aller amerikanischen Chemieexporte und 22% der Kapitalgüterexporte in die NICs. 1980 kamen etwa die Hälfte aller Konsumgüterimporte aus den NICs. Dabei entwickelte sich ein unterschiedlicher Spezialisierungshandel mit den lateinamerikanischen NICs (vorwiegend Mexiko) und den ASEAN-Staaten einerseits und den drei ostasiatischen NICs (Taiwan, Südkorea, Hongkong) andererseits. Die drei ostasiatischen NICs wurden im Verhältnis zu den USA und global zu Nettoexporteuren von Industriewaren, insbesondere Konsumgütern. Ihre Kapitalgüter beziehen sie nur zu geringem Teil aus den USA. Dafür haben sie ein Industriewaren- und Kapitalgüterdefizit gegenüber Japan. Die lateinamerikanischen NICs wurden im Verhältnis zu den USA und global zu Nettoimporteuren von Industriewaren, besonders von Kapitalgütern. Das gleiche gilt in geringerem Maße auch für die ASEAN-Staaten. Der Einfluß der lateinamerikanischen NICs und der ASEAN-Staaten überwog in den 70er Jahren, so daß die USA gegenüber allen NICs zusammen einen Industriewarenüberschuß aufwiesen.

Während der Anteil der Industrieexporte an den Gesamtexporten in den drei ostasiatischen NICs über 90% liegt, liegt er bei den anderen unter 40%.⁶² Demnach haben sich neue Handelsdreiecke entwickelt: Die NICs Lateinamerikas und die ASEAN-Staaten exportieren Rohstoffe auf den Weltmarkt (vor allem Öl aus Indonesien und Mexiko) und importieren Kapitalgüter aus den USA. Die drei ostasiatischen NICs importieren Rohstoffe und exportieren Konsumgüter in die USA. Hinzu kommt Japan, das Rohstoffe auf dem Weltmarkt einkauft (inklusive Soja aus den USA) und Kapital- und Konsumgüter in alle Welt exportiert.

Die Struktur des US-Außenhandels mit den EL wird zusammengefaßt mit der Aussage, daß die USA "komparative Faktorkostenvorteile" bei qualifizierten Arbeitskräften und Technologien haben. Es ist also dasselbe Kriterium, das in der Nachkriegszeit den Spezialisierungshandel mit den IL bestimmte. Allerdings ist die relative Spezialisierung mit den EL in den 70er Jahren viel ausgeprägter geworden.

In der Stahlindustrie zeigt sich außer der EL-Konkurrenz besonders die Konkurrenz der EG und Japans. In der Automobilindustrie verschwanden die traditionellen US-Überschüsse 1967 und seitdem wachsen die Defizite. Überschüsse erwirtschafteten Japan, Kanada und die BRD. Durch die weltweiten Rationalisierungen nimmt der US-Handel mit Bauteilen relativ zu (vor allem mit Kanada und Mexiko; hier behielten die USA noch Überschüsse). Die Produktpalette diversifizierte sich nach Qualitätsstufen (wachsender Markt für PKWs der gehobenen Preisklasse; US-Importe aus der BRD) und nivellierte sich international in der unteren Preisklasse (billige Kleinwagen mit geringem Verbrauch und geringer Umweltbelastung; US-Importe aus Japan)⁶³. Auch bei elektrischen Haushaltsgeräten wurden die USA zum Nettoimporteur gegenüber Japan (Farbfernseher, Videogeräte etc.) oder den vier NICs (Radios etc.).

Selbst bei den "high tech"-Industrien zeigt sich die Konkurrenz Japans. Die USA verlieren auch hier - trotz wachsender Überschüsse - Weltmarktanteile.⁶⁴ Nach Morici sank der Anteil der USA am "skilled labor"-Reservoir der Welt von 29,4% 1963 auf 27,7% 1980, derjenige an den "R+D-Scientists" sank von 62,5% auf 50,7% (die weiterhin zur Hälfte vom Rüstungssektor absorbiert werden). Dies im Gegensatz zu Japan, dessen Anteil an den "R+D-Scientists" von 16,2% auf 23,0% stieg (BRD: von 7,5% auf 10,0%) und das 1982 in den "high tech"-Sektoren technologisch auf gleicher Höhe mit den USA lag. Im Industriewarenhandel mit den IL (besonders mit Japan und der BRD) ist der technologische Vorsprung der USA verlorengegangen.

Im Handel mit landwirtschaftlichen Produkten erwirtschafteten die USA weiterhin wachsende Überschüsse. Die großen Anbauflächen und die qualifizierten Arbeitskräfte (die Landwirtschaft entwickelt sich zunehmend zur Unterabteilung der chemischen Industrie) schaffen Faktorkostenvorteile, die von keinem EL und keinem IL übertroffen werden können. Die Agrarexporte schwanken jedoch, ebenso wie die Rohstoff-(Erdöl-)importe, sehr stark mit den Preisen für diese Güter und damit mit der gesamten Konjunktur der Weltwirtschaft.

c) Ostasiatische Konkurrenz und Strukturbruch

Während die US-Industrien ihre Stellung gegenüber den europäischen Konkurrenten (zusammengenommen) halten oder verbessern konnten, fielen sie im Vergleich zu den Konkurrenten Ostasiens zurück. Die besondere Rolle der ostasiatischen NICs innerhalb der Gruppe der EL wurde bereits mehrfach betont.

In jüngster Zeit gibt es in den USA eine ausgedehnte Diskussion über die Wettbewerbsfähigkeit der US-Industrien im Vergleich zu denen Ostasiens.⁶⁵ Das Charakteristikum der ostasiatischen Staaten sei ein auf den US-Markt gestütztes, exportgeleitetes Wachstum in Verbindung mit einer gezielten Strategie des "up grading", d.h. des Aufsteigens in der industriellen Hierarchie von den einfachen und arbeitsintensiven Produkten zu den modernen und technologieintensiven Produkten. Dies gilt zweifellos für die Entwicklung Japans seit 1950. Scott stellt das "up grading" anhand von branchenaggregierten Exportstatistiken auch für die vier NICs fest. Er illustriert den Aufschwung der vier NICs (Taiwan, Hongkong, Südkorea, Singapur) mit einigen Vergleichszahlen: Gemeinsam repräsentieren sie eine Bevölkerung von 70 Millionen Menschen und ein BSP von 125 Mrd.Dollar (1980), und ihr Anteil am US-Import und am US-Export ist größer als der jedes europäischen Landes. 1982 exportierten

Hongkong, Südkorea und Taiwan jeweils mehr Industriewaren in die Welt als ganz Lateinamerika zusammengenommen, was ihre Sonderrolle innerhalb der EL und der übrigen NICs demonstriert.⁶⁶

Andererseits betont Scott den wichtigen Unterschied zwischen den vier NICs und Japan, daß nämlich Japan kaum am Intra-Industrie-Handel teilnimmt (und damit auch nicht am Intra-Firmen-Handel), während dies bei den vier NICs umso mehr der Fall ist. Das "up grading" der NICs könnte sich also als eine optische Täuschung herausstellen, wenn sich zeigen ließe, daß die NICs auch innerhalb der technologieintensiven Branchen nur einfache und arbeitsintensive Teilarbeiten ausführen. Die Kontroverse um "up grading der NIC-Industrien versus Auslagerung der IL-Industrien" soll hier nicht entschieden werden. Kein Zweifel kann jedoch daran bestehen, daß ein gewaltiges Exportwachstum der vier NICs stattgefunden hat, daß auch die Erschließung des Binnenmarktes Fortschritte macht und daß für diese Entwicklungen die interne Investition/Ersparnis und die nationale Wirtschaftspolitik dieser Länder eine wichtige Rolle spielen.

Preis und Qualität der japanischen Exportprodukte stechen die amerikanische Konkurrenz zunehmend aus. Der Vorteil der vier NICs liegt hauptsächlich in der Preiskomponente, wobei auch sie - im Gegensatz zu vielen anderen EL - in der Lage sind, Qualitäten anzubieten, die in den USA absetzbar sind. Drei Ursachen werden gewöhnlich aufgeführt:

- (1) Das niedrige Lohnniveau in den ostasiatischen Staaten.
- (2) Der erfolgreiche Merkantilismus.
- (3) Im Falle Japans ein Vorsprung bei der Einführung wichtiger Prozeßinnovationen und einiger Produktinnovationen.

Die ostasiatischen Staaten zeichnen sich durch ein exportorientiertes ("outward looking") Gefüge inter-industrieller und staatlich-

industrieller Organisationsformen aus. Zu den ersteren gehören eine hohe Unternehmenskonzentration im Exportsektor (und im Importsektor), Investitionslenkungen und Devisenzuteilungen durch Großbanken und eine enge informelle Zusammenarbeit zwischen den Firmen. Zu den letzteren gehört die staatliche Industrie- und Technologiepolitik und die Handels-, Wechselkurs- und Devisenpolitik. Diese merkantilistische Struktur kann als Züchtungsergebnis der Dollar- und Ressourcenknappheit in den 50er Jahren angesehen werden, die die Zahlungsbilanz zur wichtigsten binnenwirtschaftlichen Restriktion und eine Industrialisierung von der Fähigkeit abhängig machte, Rohstoffe zu importieren. Das schloß den lateinamerikanischen Entwicklungsweg - Rohstoffexporte zur Finanzierung von Kapitalgüterimporten und Aufbau einer importsubstituierenden Industrie - von vornherein aus. Auch die schwachen ostasiatischen Gewerkschaften sind Teil des merkantilistischen Gefüges, und der interne Konsens, die Lohnsteigerungen vom Betriebsergebnis (Exportenerfolg) abhängig zu machen. Makroökonomisch impliziert dies eine wechselkursorientierte Einkommenspolitik und damit eine Politik der Unterbewertung der Währung.

Die merkantilistische Strategie (Japans) besteht darin, bestimmte Industriezweige, die eine hohe internationale Preis-/Einkommenselastizität der Nachfrage erwarten lassen, zu Exportbranchen auszubauen.⁶⁷ Unter vorübergehender Protektion und Subventionierung werden durch eine Strategie der antizipierten Skalenerträge ("Überkapazitäten") Preis- und Qualitätsvorteile ("Verfügbarkeiten der mittleren Frist" und "komparative Kostenvorteile") geschaffen. Dies ist besonders in der gegenwärtigen Periode der Rationalisierungen vieler Industriebereiche erfolgreich, da es einen Vorsprung beim Wettlauf um die Skalenerträge und die Anwendung der neuen Technologien bringt. Beispielsweise sind heute in Japan mehr Industrieroboter im Einsatz als in jedem anderen Land.

Morici⁶⁸ sieht drei Aspekte, in denen amerikanische Produzenten der traditionellen Industrien den japanischen hinterherhinken:

(1) Zu hohe fixe Kosten durch aufgeblähte Verwaltungen und Überkapazitäten veralteter Technologien.

(2) Zu hohe variable Kosten aufgrund des geringeren Automationsgrades, der veralteten Managementmethoden und der unzureichenden Arbeiterqualifikation und durch eine ineffiziente Organisation der vertikalen Integration der Produktion zwischen verschiedenen Firmen oder Fabriken (mit der Folge erhöhter Lagerhaltungskosten und schlechterer Zulieferqualitäten).

(3) Zu starre oder falsche Produktpaletten und schlechtere Produktqualität aufgrund ungenügender Automation der Produktentwicklung und -umstellung (CAD/CAM), unflexiblen Managements und ungenügender Qualifikation der Arbeiter (unzureichendes Qualitätsbewußtsein). Außerdem gibt es im Bereich der traditionellen Industrien viele Teilbereiche, in denen Produktinnovationen möglich sind, die in ihrer Kompliziertheit denen der "high tech"-Industrien gleichkommen. Auch hier liegen die USA im Rückstand.

Die Tatsache, daß sich die japanischen Vorteile auch auf die Produktqualität und die Arbeitsorganisation erstrecken, indiziert, daß ein tieferer Umstrukturierungsprozeß vonstatten geht. Traditionell waren dies die Trümpfe der USA im internationalen Wettbewerb.⁶⁹ Wenn sie verlorengehen, ist das nicht nur Resultat einer geschickten Industriepolitik anderer Staaten/Firmen, sondern auch die Folge eines neuen "Spiels", in dem andere Karten zu Trümpfen werden.

Es gibt zur Zeit einen tiefen Strukturbruch in der industriellen Produktion. Die charakteristischen Produkte der "zweiten industriellen Revolution" (seit etwa 1870: Stahl, Chemie, Auto, andere Massengüter) beruhten in gewisser Hinsicht alle auf dem Prinzip der "economies of

scale": Man suchte mit wissenschaftlichen Methoden nach standardisierten Methoden, Arbeitsabläufen und Absatzmöglichkeiten ("Fordismus"). Der Staat hatte (zusammen mit den Gewerkschaften) die Aufgabe, für ein stabiles Nachfrageniveau zu sorgen ("Keynesianismus" seit den 30er Jahren).⁷⁰

Die Technologien der "dritten industriellen Revolution" ("ab 1970") können demgegenüber als "Komplex-Technologien" bezeichnet werden. Es geht um den Aufbau noch komplexerer Produktionssysteme (Elektronik; vgl. Teil IV 2 ac), um ungeahnte Effizienzsteigerungen im Mikrobereich (Bio-, Material- und Energietechnologien), die industrielle Erschließung der Ozeane und des Weltraums und die flexible Anpassung an eine differenzierte Nachfrage im Weltmaßstab. Die Aufgaben des Staates werden in der komplexen Systemsteuerung bestehen (Sozio-, Öko- und Katastrophenmanagement).

Die Steigerung des Lebensstandards während der Nachkriegszeit hat zu wichtigen Präferenzverlagerungen in den IL geführt ("Wertewandel"): Nachgefragt werden differenzierte Produkte hoher Qualität (inkl. Dienstleistungen), mehr Freizeit und gleichzeitig mehr Arbeitsplätze (vor allem für Frauen) sowie Mitbestimmung und Kompetenz am Arbeitsplatz. Die neuen Produkt- und Prozeßinnovationen scheinen ideal in dieses Muster zu passen und sind sicher auch als eine technologische Antwort darauf zu verstehen.

Die Frage ist jedoch, wie der Übergang bewerkstelligt werden kann. Ein herrschendes "Akkumulationsregime" ist in der gesamten ökonomischen und sozialen Struktur einer Gesellschaft verankert. Welche marginalen Schritte sind in diesem Regime möglich, die aus ihm heraus führen? Es kann nicht ohne Friktionen, Konflikte und Zusammenbruchsgefahren gehen. Auch Verteilungs- und Dominanzverhältnisse werden infragegestellt, national wie international.

In der Tat ist es in Zeiten eines tiefen Strukturbruchs besonders leicht für neue Konkurrenten, neue Prinzipien der Produktion erfolgreich auszuprobieren, während die bisherigen Marktführer die Anpassung als Last empfinden ("Sklerose"-These). Es scheint nun so zu sein, daß besonders viele neue Konkurrenten aus dem japanischen Raum kommen, so als ob dort das neue Akkumulationsregime entsteht. Meines Erachtens ist das bisherige merkantilistische Akkumulationsregime dieser Länder eine entscheidende Voraussetzung für diese Entwicklung. In den USA erscheinen sie als "Strukturmerkantilisten", die sich Innovationsvorsprünge verschaffen und die Lasten der Strukturanpassung abwälzen wollen. Hinzu kommt der Unterbewertungs-Merkantilismus (inklusive "Einkommenspolitik") dieser Staaten gegenüber dem "Marktland" USA, so daß nicht nur die Struktur der US-Handelsbilanz, sondern auch ihr Saldo negativ beeinflußt wird.

Wahrscheinlich sind beide Formen des Merkantilismus aneinander gebunden, denn der hohen Nachfrageelastizität bei den neuen Industrien (auf die sich Japan spezialisiert) steht eine niedrige Nachfrageelastizität bei den alten Branchen gegenüber. Demnach sind japanische Überschüsse zu erwarten, wenn die Spezialisierung gelingt. Bei ausgeglichener Leistungsbilanz müßten entweder in Japan "verkehrte" Nachfrageelastizitäten herrschen oder die Spezialisierungsstrategie würde durch den Anstieg des Wechselkurses zunichte gemacht werden. Umgekehrt wird wohl auch eine langandauernde Unterbewertungspolitik bei einer ungünstigen Außenhandelsstruktur nicht möglich sein, jedenfalls nicht als aggressive Exportstrategie mit hohen Wachstumsraten. Die Stagnation der Exportmärkte würde sonst früher oder später wirksam werden.⁷¹

Es ist im Verhältnis der traditionellen IL zu Japan momentan der gleiche Vorgang zu beobachten, der während des ganzen Jahrhunderts dafür gesorgt hat, daß die (traditionellen) EL negative Handelsbilanzen gegenüber den IL hatten: Sie wurden auf die Herstellung derjenigen Güter

verwiesen, die auf sinkende Nachfrageelastizitäten trafen oder gänzlich substituiert wurden (Prebisch- bzw. Dependenz-These). Mit diesem Vergleich wird natürlich die Stärke der USA und Europas unterschätzt, realistischer wäre wohl der Vergleich mit dem Untergang der britischen Dominanz am Ende des letzten Jahrhunderts. Auch dieser Vergleich hinkt noch, denn nicht wenige der neuen Branchen sind noch fest in den USA verankert, insbesondere die "soft ware"-Produktion. Dennoch verdient die These, daß inzwischen das "Jahrhundert Ostasiens" angebrochen sei, unser besonderes Interesse.⁷²

3. Weltwirtschaftskrise und internationaler Wettbewerb

Die gesamte "Gegenwartsperiode" wird auch als dritte große Krise der kapitalistischen Weltwirtschaft aufgefaßt (erste Krise: 1873-96; zweite Krise: 1919/1929-1939). Es handelt sich um eine langandauernde schleichende Stagnation, die zunehmend auch Deflationspotentiale entwickelt, welche in einem großen Zusammenbruch münden können. Die langfristigen Wachstumsraten (besonders das Produktivitätswachstum) sind zurückgegangen, doch äußert sich die Krise vor allem in den "monetären" Variablen zunehmender Arbeitslosigkeit und, bis 1980, zunehmender Inflation. Hierfür gibt es einen rein monetären Erklärungsansatz und einige Überlegungen, die realwirtschaftliche Vorgänge in den monetären Ansatz mit einbauen.

(1) Inflationsdynamik erzwingt Inflationbekämpfung. Die 60er Jahre können als eine Phase der "Überbeschäftigung" aufgefaßt werden. Engpässe auf immer mehr Märkten führten zu Preisschüben, die die Gewerkschaften - bei annähernder Vollbeschäftigung in einer starken Position - zu "kompensieren" versuchten. In Wirklichkeit heizten sie damit vor allem die Inflationsdynamik an. Die Zentralbank akkomodierte den Inflationsprozeß.⁷³ Die 70er Jahre wurden zur "Stagflationszeit", da die Zentral-

bank weder ausreichend akkomodierte, dazu war die Inflation bereits zu hoch, noch die Inflation ernsthaft bekämpfte. Zu Beginn der 80er Jahre gab es eine scharfe Inflationsbekämpfung mit Krise und seither gibt es "natürliche Arbeitslosigkeit". Dieser Begriff wurde von den Monetaristen geprägt, um denjenigen Beschäftigungsgrad zu benennen, der bei gegebenen Marktfraktionen und Marktunvollkommenheiten nicht zu einer Inflationsdynamik führt.

(2) Strukturbruch verschärft das Inflations-Beschäftigungs-Problem.

Es wurde bereits gesagt, daß der Strukturbruch zu Friktionen, Unsicherheiten, Engpässen und Konflikten führt. In keynesianischer Betrachtung kann die Investitionstätigkeit aufgrund unberechenbarer Endnachfrage (Präferenzwandel) oder anderer Unsicherheiten sinken. Monetaristisch gesprochen steigt die "natürliche Arbeitslosigkeit" aufgrund der Friktionen und Engpässe.

Seit den 60er Jahren wurden der Reihe nach Arbeitskräfte, Energie, Rohstoffe und "Umwelt" knapp, d.h. teuer. Der Strukturbruch selbst kann als eine technologische Antwort auf diese "Grenzen des Wachstums" aufgefaßt werden.

Bei beiden Punkten wurde bisher von einer "geschlossenen Weltwirtschaft" ausgegangen. Bei beiden wirkt sich der internationale Wettbewerb verschärfend auf die Krisentendenzen aus.

(1a) Multi-Währungs-Standard zwingt zu Hochzinspolitik. Eine Währungsabwertung wirkt im Inland inflationsverschärfend, da die Preise der Importgüter steigen. Dies kann leicht auf den Lohn durchschlagen. Die Inflation führt ihrerseits zu Abwertungen, so daß eine Inflations-Abwertungs-Spirale entstehen kann. Die Flucht der internationalen Kapitalanleger aus einer niedrig verzinsten oder abwertungsverdächtigen Währung verschärft das Problem dramatisch - insbesondere wenn dies im

Falle der USA eine Flucht aus der Leitwährung Dollar ist, die normalerweise als sicherer Hort der Kapitalanleger zu gelten hat.

Je besser die Konkurrenzwährungen entwickelt sind (Größe und Zugänglichkeit des Kapitalmarktes, allgemeine Sicherheitseinschätzungen usw.), desto eher ist das Leitwährungsland zu einer kontraktiven Hochzinspolitik gezwungen. Gibt es noch keine guten Konkurrenzwährungen, so verführt eine expansive Politik des Leitwährungslandes die "kleinen Länder" dazu, eine merkantilistische Unterbewertungspolitik zu verfolgen (Anhäufung von Dollar-Guthaben bei der Zentralbank). Aufgrund der relativen Schwäche ihrer Währungen (Zwang zu hohen Zinsen) scheint dies die naheliegende Form der Beschäftigungspolitik für diese Länder zu sein. Der Erfolg dieser Politik macht sie jedoch automatisch (und wahrscheinlich wider Willen) zu konkurrierenden Währungspolen.

Aus dieser Perspektive erscheinen die langandauernden Krisenperioden der 20er/30er Jahre und der 70er/80er Jahre als Normalfall (Multi-Währungs-Standard), während die vorhergehenden Prosperitätsphasen Übergangszeiten waren (dominierende Leitwährung), in denen die konkurrierenden Währungspole heranwachsen.⁷⁴

(2a) Strukturbruch beschleunigt Tendenz zu Multi-Währungs-Standard.

Diese These beruht darauf, daß ein Strukturbruch den Merkantilismus erleichtert, in dessen Gefolge die erfolgreichen Merkantilisten zu rivalisierenden Währungspolen heranwachsen.

Ein wichtiger Aspekt wurde bereits in Teil IV 2 c genannt: Einem Strukturmerkantilisten gelingt es, sich an die technologische Spitze zu setzen, während er die Anpassungskosten auf das andere Land, die USA, abwälzen kann. Im letzten Abschnitt wurde auch darauf hingewiesen, daß eine langandauernde Unterbewertungspolitik wohl nur dann zu Wachstum führt, wenn sich gleichzeitig eine günstige Außenhandelsstruktur entwickelt. Währenddessen machte die "undifferenzierte" Freihandelspolitik und Nachfragestabilisierung ("demand-side economics") der USA das Land

besonders anfällig für den ostasiatischen Struktur- und Unterbewertungsmerkantilismus.

In zweierlei Hinsicht kann man dabei die Bedeutung des gegenwärtigen Strukturbruchs betonen: (1) Die etablierte technologische Dominanz der US-Ökonomie hätte nie gebrochen werden können, wenn sie nicht schon durch eine allgemeine Krise des Akkumulationsregimes, auf dem sie beruhte, in Frage gestellt worden wäre. (2) Durch die Internationalisierungstendenzen (vgl. Teil IV 2 ac) verliert die mögliche technologische Dominanz einer nationalen Industrie generell an Bedeutung. Der internationale Handel wird immer mehr durch industriepolitische Maßnahmen bestimmbar, was bisher nicht in dem Maße der Fall war.⁷⁵ Ohne diese beiden Aspekte des Strukturbruchs wäre die "ostasiatische Strategie" des "up grading" womöglich unfruchtbar geblieben.

Die Wohlfahrtsstaaten befinden sich allgemein in einem Dilemma. Die wirtschaftspolitische Reaktion auf das Problem der Arbeitslosigkeit verschärft nicht nur das Inflationsproblem, sondern auch die Auslandskonkurrenz. Ein Ausweg ist der Versuch, die Handelspolitik erneut einzusetzen. Der "neue Protektionismus" (nicht-tarifäre Handelshemmnisse, Selbstbeschränkungsabkommen, Anti-Dumping-Zölle und "Reciprocity") schwächt den Druck ab, solange nicht ein Zerfall der Weltwirtschaft riskiert wird. Wenn sich der US-Protektionismus gezielt gegen die großen Staaten richtet, die seit langem globale Überschüsse einfahren (BRD, Japan), so wären diese gezwungen, stärker auf den eigenen Binnenmarkt zu setzen. Dies unter der Voraussetzung, daß weder eine massive Flucht aus dem Dollar (wie 1976-78) noch in den Dollar (1981-84) stattfindet, deren Reflex gleichermaßen eine zunehmende Verschuldung der USA und damit eine negative Handelsbilanz war: In den 70er Jahren Verschuldung gegenüber den dollarstützenden (bzw. merkantilistischen) Staaten, die Devisenüber-

schüsse anhäufte, in den 80er Jahren gegenüber privaten Kapitalanlegern, die hohe Ertragsraten suchten.

Die Flucht (nach vorn) in den Dienstleistungssektor ist eine weitere Möglichkeit für die Wohlfahrtsstaaten (De-Industrialisierungstheorie). In der Tat stabilisiert der Dienstleistungssektor der "IL" die Weltwirtschaft mit seinem gleichmäßigen Wachstum, das bisher vom Konjunkturverlauf und vom internationalen Wettbewerb weitgehend unberührt blieb. Aus der Perspektive des Dienstleistungssektors stellen sich die dramatischen Rationalisierungen des weltweiten Industriesektors als typisches Merkmal einer ausgereiften Branche dar, die zunehmend inferiore Güter produziert. Allerdings sollte erwähnt werden, daß auch im neuen Dienstleistungssektor viele Arbeitsplätze geringer Qualifikation entstehen ("McDonalds Jobs") und damit eine neue Ausprägung der Ungleichheiten.⁷⁶

Eine dritte Möglichkeit der Wohlfahrtsstaaten besteht in der Flucht (nach hinten) in die Austeritätspolitik (Abkehr von der "demand-side economics"). Das Beispiel der Reaganomics hat wohl gezeigt, daß dies in den USA in allen Konsequenzen nicht durchsetzbar ist. Für die binnenmarktorientierten Staaten bleibt es ein Fakt, daß sich ohne Nachfrage kein Angebot entwickeln kann, und sie sollten nicht die Gefahr eines großen Zusammenbruchs heraufbeschwören. Das schließt nicht aus, daß einzelne angebotspolitische Maßnahmen auch in diesen Ländern Erfolge zeigen können. Diese müssen jedoch nicht an einen Verzicht auf Nachfragepolitik (inklusive Sozialpolitik) gebunden sein.

4. Die monetären Entwicklungen

In den 60er/70er Jahren versuchten die USA zweimal, durch expansive Wirtschaftspolitik die Vollbeschäftigung zu sichern. Der Versuch scheiterte an der "Lokomotivfunktion" der US-Ökonomie und am Zwang zur Wech-

selkursanpassung (Inflationsbekämpfung). In den 80er Jahren zogen sie einige Konsequenzen aus dieser Erfahrung.

Die drei folgenden Perioden zeigten sehr instruktiv, daß die USA als "das ganz große Land" (im Sinne der Außenwirtschaftstheorie) hochgradig verkettet sind mit dem ganzen Rest der Welt. Jede ihrer Bewegungen führt zu Umgruppierungen und optimierenden Anpassungen unter den "kleineren Ländern", wobei es größte Unterschiede im Handlungsspielraum bzw. Schicksal der einzelnen Länder gibt. Nichts ist falscher als zu sagen, die USA könnten sich frei bewegen. Wie der Zwang zur Inflationsbekämpfung zeigt, ist der Handlungsspielraum äußerst begrenzt. Das einzige, was vom "Dollar-Privileg" geblieben ist, ist die mitunter auftauchende Fähigkeit der USA - als Spiegelbild ihrer Unfähigkeit, sich in einer vorgegebenen Umwelt bewegen zu können -, sich eine Welt "nach eigenem Bilde" zu formen. Doch die Möglichkeit gezielter Einflußnahme ist gering, das Dollar-Privileg eher eine Fessel. In der Regel sind die Folgen amerikanischer Wirtschaftspolitik unvorhersehbar. Man könnte sagen: die USA sind zu Verantwortungslosigkeit verdammt. Abwechselnd bekommen sie selbst oder andere Teile der Welt das zu spüren.

a) 1965-1976

Seit Beginn der 60er Jahre führten die USA eine expansive Wirtschaftspolitik mit den Zielen, Vollbeschäftigung, hohes Wachstum und eine bessere Verteilungsgerechtigkeit zu erreichen ("Great Society", "War on Poverty"). Gleichzeitig bestimmte der ausufernde Vietnamkrieg die Entwicklung der Ausgabenseite des US-Haushalts.

Im System staatlich fixierter Wechselkurse unterlagen die USA jedoch einer institutionellen Restriktion zur Begrenzung ihrer Defizite (Goldkonvertibilität des Dollar). Die Unterbewertungspolitik des Auslands ("devaluation bias" vor allem Japans und der BRD) trieb diese

Grenze als eine Grenze der Beschäftigungspolitik noch enger und bedrohte gleichzeitig Arbeitsplätze in den USA.

In diesem System schien es eine Angelegenheit der Außenpolitik zu sein, die interne Wirtschaftspolitik abzusichern. Durch Abstreifen der Goldkonvertibilität 1968/71 sollte der Anpassungszwang abgeworfen werden, durch flexible Abwertung des Dollars 1971/73 sollte der ausländische Merkantilismus abgewehrt werden.

Doch die USA blieben die "Lokomotive" der Weltwirtschaft, d.h. der größte Importmarkt der Welt ("Weltfiskalpolitik"). Bis 1973 mußte außerdem die inflationäre Politik der USA durch Devisenkäufe der anderen Staaten abgestützt werden, um die fixierten Wechselkurse zu halten (wie gesagt, auch mit merkantilistischer Absicht). Die Folge war, daß auch dort die Inflation zunahm ("Weltgeldpolitik").

Das Rohstoffangebot hielt schließlich mit der angeheizten Weltwirtschaft nicht mit. Der Inflationsschub, der von den Rohstoffmärkten ausging (Erdöl 1973), griff auf die USA über (1974), so daß eine antiinflationäre Politik eingeschlagen werden mußte, um das Vertrauen in den Dollar zu sichern (Rezession 1975). Die anderen Staaten zogen mit, um ihre eigenen Währungen zu sichern.

Eine weitere Folge des ersten Ölpreisschubs war die, daß die Import- und Exportquoten der USA auf je etwa 10% des BSP anstiegen (vor 1970 noch 5-6%, 1981 13%).⁷⁷ Damit erreichten die USA einen Grad der Öffnung, der dem der EG (ohne Intra-EG-Handel) oder dem Japans entspricht. Die Auswirkungen der Weltwirtschaft auf die inländische Ökonomie wurden damit fühlbarer, die "Lokomotivfunktion" in der Welt noch stärker.

Während der Anteil des Erdöls an den Importen von 0,7% 1971 auf 33% 1981 stieg, stiegen alle Exportgruppen etwa gleichmäßig an.⁷⁸ Wie ist das Wachstum der Exporte zu erklären? Zunächst hatten die USA selbst

Anteil am Rohstoffboom der frühen 70er Jahre: die Nahrungsmittlexporte stiegen sowohl mengenmäßig als auch preislich. Hierbei spielte auch der Beginn der offiziellen Entspannungs- und Dreieckspolitik eine Rolle (1972), denn daraufhin wuchsen die Getreideimporte der Sowjetunion und Chinas aus den USA stark an.⁷⁹ Auch viele Entwicklungsländer machten sich in den 70er Jahren von amerikanischen Nahrungsmittellieferungen abhängig. In den USA stieg der Exportanteil an den gesamten Verkäufen inländischer Farmen von 15% in den 60er Jahren auf 26% 1975-79 und 31% 1980-81.⁸⁰

Nach der Ölkrise wuchsen außerdem die Exporte von Nahrungsmitteln und Kapitalgütern an die OPEC-Staaten (bis 1976).⁸¹ Die USA konnten zwischen 1965 und 1975 etwa ein Drittel ihrer gestiegenen Ölrechnung durch direkte Exportausweitungen in die OPEC-Länder decken.⁸² Diese Exportausweitungen sowie die Tatsache, daß die gesamten Importe mit der Krise 1974/75 zurückgingen (die Handelsbilanz war 1975 sogar positiv), erklären den Anpassungsvorgang bis 1975.

b) 1976-1981

In der zweiten Hälfte der 70er Jahre wurde ein weiterer, ähnlicher Satz monetärer Entwicklungen wirksam. Die USA versuchten ab 1976, durch erneute expansive Politik aus der Krise herauszukommen. Auch nach dem Übergang zu flexiblen Wechselkursen blieb der Dollar in jeder Hinsicht die zentrale Währung der Welt und US-Banken beherrschten die Weltfinanzmärkte (Euro-Dollar-Märkte), die sich nun stark ausdehnten. So wurden die niedrigen (teilweise negativen) Realzinsen der USA über die Euro-Dollar-Märkte und die US-Defizite an die Welt weitergegeben. Hinzu kam das "Recycling" der OPEC-Überschüsse, die als Kreditangebot auf den Euro-Dollar-Markt kamen. Viele Länder nahmen zu diesen Zinsen bereitwillig Kredite auf. Die internationale Verschuldung stieg, was eine notwen-

dige Voraussetzung für die Zementierung der neuartigen Leitwährungsfunktion des Dollars war ("Paper-Dollar-Standard" mit flexiblen Wechselkursen).⁸³

Die Kreditaufnahme erfolgte aus verschiedenen Gründen. Zwei besonders wichtige waren:

(1) Finanzierung von Handelsbilanzdefiziten vieler Ölimportierender Länder (EL und IL). Ein besonders wichtiges Motiv für diese Art der Verschuldung war es, in einer inflationären Zeit eine drastische Abwertung mit der Gefahr einer Abwertungs-Inflations-Spirale zu vermeiden.⁸⁴

(2) Finanzierung von Entwicklungs- und Investitionsprojekten (auch Energieinvestitionen) in den EL.

Besonders interessant für die 70er Jahre sind die Folgen aus (2), speziell aus der Finanzierung von Investitionen in den NICs. Branson⁸⁵ stellt fest, daß sich in den 70er Jahren das Wachstum der NICs (13 NICs Ostasiens und Lateinamerikas) von dem Wachstumsverfall der IL abkoppelte, während die Verschuldung zunahm. Gleichzeitig wurde ihr Wachstum unabhängiger von ausländischen Direktinvestitionen. In dieser Periode nahm der US-Außenhandel mit den NICs besonders stark zu, und der vorhin beschriebene Dreieckshandel zwischen den USA und den beiden NIC-Gruppen bildete sich heraus (vgl. IV 2 b). So schufen die USA gleichzeitig Absatzmärkte und Finanzierungsmöglichkeiten für ihre heranwachsenden Konkurrenten.

Die Inflation in den USA zog also auch in der zweiten Hälfte der 70er Jahre die ganze Welt mit sich. Zum Handelsbilanzeffekt ("Weltfiskalpolitik") kam auch diesmal (trotz flexibler Wechselkurse) die Dollar-Expansion: Weltweit wurden Defizite finanziert und weltweit wurde Beschäftigungspolitik geführt ("Weltgeldpolitik"). Die genannten Punkte (1) und (2) zeigen, daß dies alles andere als zufällig war.

1979/80 mußte schließlich nach dem zweiten Ölpreisschub wieder eine Inflationsbekämpfung geführt werden. Mit der darauffolgenden Rezession

hörten die Ölpreise auf zu steigen (wie schon 1975/76). Danach kehrten die USA jedoch nicht wieder zu einer expansiven Politik zurück. Ab 1982 fielen die Ölpreise erstmals wieder und mit ihnen die meisten anderen Rohstoffpreise.

Die Trägheit der Preiselastizität des Rohstoffangebots bringt womöglich zusätzliche Zyklen in das Welt-Preis-Niveau. Außerdem spielen die Politik des OPEC-Kartells, Kriege im Nahen Osten (Jom Kippur, Irak-Iran) und die Suche der Ölkonzerne nach Ölquellen außerhalb des OPEC-Gebietes (Nordsee, Mexiko) eine Rolle.

Mit dem Übergang zu flexiblen Wechselkursen erreichten die USA weder eine Abkoppelung von wechselkursbedingten Anpassungszwängen noch eine erfolgreiche Abwehr des ausländischen Merkantilismus.

Japan verfolgte zusätzlich zum "Strukturmerkantilismus" eine Mischung aus Niedriglohnpolitik ("Einkommenspolitik") und Währungsunterbewertung. Die Einkommenspolitik ist mit einer hohen gesamtwirtschaftlichen Sparquote ("Nichtkonsum") verbunden, die bis Ende der 60er Jahre zur Finanzierung der hohen inländischen Investitionsquote diente.⁸⁶ Seitdem mit dem Einbruch der Krise auch die Investitionen fielen (in Japan besonders stark), wurde die hohe Sparquote in einen Kapitalexport übersetzt, der den Wechselkurs nach unten drückt (Export von Unterbeschäftigung). Die Gefahr einer Abwertungs-Inflations-Spirale wird durch die exportorientierte Einkommenspolitik eingedämmt. Die Billiglohnpolitik spielt auch für die ostasiatischen NICs eine große Rolle, denen es außerdem gelang, die Währung weiterhin in Relation zum Dollar zu fixieren (Unterbewertung).

Die DM war der wichtigste Kontrahent des Dollars in einem Konkurrenzwährungsprozeß, der sich in den 70er Jahren abspielte. Der inflationsnierende Dollar erzeugte in zunehmendem Maße eine Abwanderung in andere Währungen, wofür traditionell die DM in Frage kam (außerdem der Schwei-

zer Franken, in weit geringerem Maße der japanische Yen). Dadurch geriet die traditionell weniger inflationierende DM gerade in den inflationären Phasen der Weltwirtschaft in eine Aufwertungs-Inflationsabwehr-Spirale ("Glücksspirale").⁸⁷ Die Folge war nach außen ein "Preisniveaumerkantilismus": Das Exportangebot verbilligte sich trotz Aufwertung gegenüber den inflationsgeplagten Nachbarländern England und Italien und den EL, teilweise auch gegenüber den USA. Intern ergab sich ein größerer Spielraum für Beschäftigungseffekte, so daß in dieser Periode gleichzeitig die geringsten Inflations- und Arbeitslosigkeitsraten aller IL (außer Japan) erzielt werden konnten, bei steigendem Exportüberschuß und steigendem Wechselkurs!

Die USA andererseits erlebten bei höherer Arbeitslosigkeit und fallendem Wechselkurs hohe Defizite und eine beschleunigte Inflation, die die Grenzen der Beschäftigungspolitik näherrückte. Nach der Dollar-krise 1978 mußte schließlich die expansive Politik gebremst werden ("Novemberpaket"), um eine massive Flucht aus dem Dollar zu verhindern.⁸⁸

Mit dem Eintreten der zweiten Ölkrise stabilisierte sich der Dollar zwar relativ zu den Konkurrenzwährungen (geringere Ölimportabhängigkeit der USA; Abwicklung der Ölgeschäfte in Dollar), doch verlor er aufgrund des Preisschubs an interner Stabilität, so daß die Notwendigkeit einer Anpassung eher noch stärker wurde.

c) 1981-1985

Die amerikanische Geldpolitik wurde bereits 1979 restriktiv. Der Dollar stieg nach der zweiten Ölkrise 1979/80 stark an. Die daraus resultierenden Handelsbilanzdefizite führten, gemeinsam mit den inländischen Folgen des erhöhten Zinsniveaus, zur Krise von 1982.⁸⁹ Die inländische Krise und die Aufwertungs-Inflationsabwehr-Spirale brachten die

Außerdem wurde die ganze Weltwirtschaft in eine Krise geworfen. Da die Dominanz des Dollars wiederhergestellt war, geriet die DM unter Druck. Mit der Zeit gingen alle IL zur Politik der Inflationsbekämpfung über, um das Vertrauen in ihre Währungen zu schützen. Daher kamen die USA nicht in den Genuß des "Preisniveaumerkantilismus": Die Welt befand sich nicht mehr in einer inflationären Phase, so daß eine Währungsaufwertung wieder zu Defiziten führte. Da in allen IL die Nachfrage verfiel, sanken auch die Rohstoffpreise wieder (Öl), was die Inflationsabwehr der IL erleichterte. Gleichzeitig wurden die EL in eine Verschuldungskrise geworfen, da die Realzinsen und der Dollarkurs zur Bedienung der Schulden stiegen (auch das "Recycling"-Angebot aus den OPEC-Ländern versiegte mit dem Fall des Ölpreises).

Für die lateinamerikanischen NICs war der Schaden besonders groß, da die Preise ihrer Exportprodukte (Rohstoffe) in gleichem Maße fielen wie die Schuldenlast und die Importpreise (Kapitalgüter aus den USA) stiegen. Die IWF-geleiteten Umschuldungsprogramme retteten das Weltfinanzsystem, stürzten die EL jedoch in einen zerstörerischen Anpassungsprozeß, der mit Abwertungs-Hyperinflations-Spiralen verbunden war. Die notwendige Ausweitung der Exporte führte zu einem weiteren Verfall der Rohstoffpreise, während das Importvolumen drastisch eingeschränkt werden mußte.

Die ostasiatischen NICs waren geringerem Druck ausgesetzt. Ihre Exportpreise (Industriegüter) fielen nicht, während die Importe billiger wurden (Rohstoffe) oder wenigstens nicht anstiegen (Kapitalgüter aus Japan). Ihr Exportvolumen konnte auf dem US-Markt der frühen 80er Jahre mit Leichtigkeit ausgedehnt werden.

Die Exporte der USA verfielen drastisch, da der Dollar stieg und die Exportmärkte (besonders Lateinamerika) zusammenbrachen. Das war für die USA nicht so schlimm, wie man vermuten könnte, denn unter dem Schutz

der geldpolitisch erzeugten Inflationsabwehr⁹⁰ konnte eine (real) erfolgreiche expansive Fiskalpolitik betrieben werden, die in großem Umfang neue Arbeitsplätze schuf. Auch der restriktive Kurs der Geldpolitik wurde ab 1982 zunehmend gelockert. Die Zinsdifferenz zum Ausland blieb jedoch zunächst noch erhalten und die Krise der EL führte zu einer weiteren Kapitalflucht in den Dollar. Der Boom von 1984 ging allerdings auf Kosten des "tradable goods"-Sektors der Industrie. In den USA fand so eine Umverteilung aus diesem Sektor (wie auch aus der Sozialpolitik) in den Dienstleistungssektor und den militärisch-industriellen Komplex statt ("Reaganomics"). Die großen inländischen Haushaltsdefizite werden durch eine Verschuldung im Ausland finanziert (Vermeidung des "crowding out" durch "twin deficits"), die durch die hohen externen Zinsen möglich wurde. Das Leitwährungsland USA verwandelte sich in kurzer Zeit aus einem Gläubigerland in ein Schuldnerland (allerdings in eigener Währung!). Die internen Zinsen wurden dabei durch steuerliche Absetzungen subventioniert, um die Binnenwirtschaft zu entlasten. Dieser Auslandsverschuldung entsprach ein ständig wachsendes Leistungsbilanzdefizit. Das Ausland (Japan, ostasiatische NICs, aus Europa besonders die BRD) konnte seine Anteile am Weltexport steigern, tief in den US-Markt eindringen und so ebenfalls einen (allerdings geringeren) Aufschwung realisieren.⁹¹

d) Ausblick

Seit 1985 verlangsamte sich die amerikanische Konjunktur beständig. Die Zinsen wurden daraufhin immer weiter gesenkt. Dem folgten die anderen IL, allerdings in geringerem Maße. Der Dollar fiel daraufhin, zum einen aufgrund der geringeren Zinsdifferenz, zum anderen wohl auch als Reaktion auf die hohen Leistungsbilanzdefizite der USA. Obwohl er inzwischen (Anfang 1987) bereits wieder als stark unterbewertet gilt, begin-

nen die Handelsbilanzen erst jetzt zu reagieren. In den Ländern mit Exportüberschüssen (BRD, Japan, ...) flaut die Konjunktur ab, da eine Verlagerung auf den inländischen Konsum nicht in dem Maße gelingt (bzw. nicht beabsichtigt ist). Die Inflation ist nicht wieder in Gang gekommen. Seit 1986 hat man das Gefühl, es müsse sich demnächst etwas Bedeutendes ereignen. Entweder es stellt sich "endlich" ein internationales Gleichgewicht heraus (bei welcher Arbeitslosigkeit?) oder es kommt ein neuer Ungleichgewichtsprozeß in Gang (der in einen Zusammenbruch mündet?).

Zum Schluß dieses Teils sei ein Ausblick auf die zukünftige Entwicklung gewagt.

Die gegenwärtige Situation wird solange nicht instabil sein, wie die amerikanische Konjunktur nicht abstürzt. In diesem Falle wird es weiterhin und vielleicht in steigendem Maße Arbeitslosigkeit geben und die internationalen Handelsströme werden starken Veränderungen unterliegen (niedriger Dollar). Ein Aufschwung kündigt sich derzeit nicht an.

Verfällt die amerikanische Konjunktur, so werden es die USA sicherlich wieder mit expansiver Politik versuchen. Sie sind dann starken inflationären Gefahren ausgesetzt, vor allem der Gefahr eines Dollarsturzes. Der Dollar befindet sich Anfang 1987 in einer kritischen Situation: Obwohl die Inflationsrate mit rund 3% sehr gering ist, steht der Dollar so niedrig wie zur Zeit des "Novemberpakets" von 1978. Selbst wenn dies nur von der Handelsbilanz verursacht worden wäre (was nicht der Fall ist), so würde ein weiteres zinsbedingtes Fallen des Dollars doch sehr schnell das Vertrauen der Kapitalanleger untergraben und einen Dollarsturz auslösen.

Es ist daher zu vermuten, daß eine neuerliche expansive Konjunkturpolitik in den USA nur nach dem "Reaganomics"-Modell möglich sein wird: Hochzinspolitik und weitere "twin deficits" (Ausdehnung der Leistungs-

und Handelsbilanzdefizite). Wenn dies gelingt, wird die Weltwirtschaft erneut in eine Krise geworfen und die Verschuldungskrise der Dritten Welt wieder aktuell. Allein dies spricht dafür, daß ein weiteres "Reaganomics"-Paket nur sehr maßvoll ausfallen kann - so wird es wohl keinen wirtschaftspolitisch erzeugten "George Bush"-Boom geben.

Möglich ist aber auch, daß einem zweiten "Reaganomics"-Versuch von Anfang an kein Vertrauen mehr entgegengebracht wird (ganz im Gegensatz zum ersten). Das ist sogar wahrscheinlich, da die USA bereits jetzt hohe Dollarschulden in der Welt haben! Demnach gäbe es dann für den amerikanischen Staat keine Möglichkeit mehr, einer Krise entgegenzuwirken. Das könnte bedeuten, daß in den USA die Phase der Konjunkturpolitik - während der Großen Depression von Roosevelt eröffnet - nun zuende gegangen ist. Ähnlich wie in Großbritannien während der 20er Jahre muß dann in den USA die Binnenwirtschaft den Erfordernissen der Leitwährung unterworfen werden.

Doch die USA bleiben die "Lokomotive" der Weltwirtschaft - sie waren es im 20. Jahrhundert immer. Die Weltwirtschaft hat heute schon ähnlich wie in den 20er Jahren gravierende Deflationspotentiale: Verschuldung der Dritten Welt, sinkende Rohstoffpreise, landwirtschaftliche Überschüsse, industrielle Überkapazitäten, wirtschaftspolitische Blockierungen und Gefahr von Abwertungswettläufen. Lediglich der Dienstleistungssektor der "IL" könnte noch als endogener Stabilisator wirken.

Ein Verfall der US-Konjunktur könnte daher zu einer großen Depression führen wie 1929. Man kann sich nicht, wie noch in der Nachkriegszeit, darauf verlassen, daß dies heutzutage nicht mehr möglich sei. Wie 1929 gäbe es jedoch die Möglichkeit einer international koordinierten Rettungsaktion, die die Leitwährung Dollar vor einem Zusammenbruch schützt - was besonders von der Bereitschaft Japans und der BRD abhinge. Mit der geldpolitischen müßte dann auch die fiskalische Lokomotivfunktion, die die USA bisher immer wieder alleine ausübten, von der EG

und Japan geteilt werden. Die andere Möglichkeit wären auseinanderfallende Wirtschaftsblöcke innerhalb der westlichen Allianz ...

Anhang: Tabelle A

Die Struktur des US-Warenhandels nach Gütergruppen und Handelspartnern

	1925			1929			1938			1950			1960		
	%M	%X	Saldo	%M	%X	Saldo	%M	%X	Saldo	%M	%X	Saldo	%M	%X	Saldo
a	0	8	+399	1	13	+618	1	17	+512	1	21	+2033	4	27	+4949
b	0	7	+323	0	10	+544	0	9	+275	0	7	+723	4	6	+633
c	9	6	-107	12	7	-173	9	7	+16	6	8	+310	13	7	-505
d	22	18	-28	22	14	-202	29	14	-133	30	14	-1160	22	15	-116
e	68	58	-1	64	54	-10	59	50	+410	61	42	-1135	52	38	+37
f	1	3	+97	1	2	+63	2	3	+55	1	7	+553	5	6	+531
Saldo	683=15%X			840=16%X			1135=37%X			1324=13%X			5529=27%X		
1	11	13	+195	11	18	+445	13	15	+208	22	20	+79	20	19	+909
2	29	53	+1365	30	45	+1007	29	43	+759	16	32	+1857	30	36	+3130
3	9	5	-154	10	5	-173	6	8	+113	2	4	+236	8	7	+298
4	18	3	-603	15	5	-421	20	8	-154	15	11	-226	11	13	+1167
5	25	18	-153	25	19	-132	25	18	+79	35	28	-240	27	19	-89
R	8	8	+33	8	9	+115	6	8	+129	10	5	-284	5	6	+507

	1965			1970			1974			1980			1984			
	%M	%X	Saldo	%M	%X	Saldo	%M	%X	Saldo	%M	%X	Saldo	%M	%X	Saldo	
a	7	29	+6581	a	10	34	+10584	9	31	+21059	12	33	+43049	18	33	+13008
b	4	7	+990	b	14	9	-1700	12	9	-3610	11	8	-10363	17	10	-33180
c	15	7	-1506	c	19	7	-4797	14	7	-7981	14	7	-17812	18	6	-45801
d	18	18	+982	d	15	14	-292	10	19	+8070	7	16	+17594	6	14	+10603
e	51	32	-2107	e	39	33	-1553	52	30	-24087	53	32	-61343	38	29	-60553
f	4	7	+1060	f	3	3	+351	3	4	+1044	2	4	+3394	3	7	+8641
Saldo	6001=22%X			Saldo 2603=6%X			-5505=5%M			-25481=10%M			-108282=33%M			
1	23	21	+809	1	27	22	-1218	22	22	-712	17	19	-1275	21	24	-16379
2	29	34	+3072	2	28	33	+2868	23	29	+3897	19	30	+20368	22	26	-13950
3	11	8	-334	3	15	11	-1244	12	11	-1690	12	9	-10410	17	11	-34022
4	10	16	+1818	4							7	6	-3558	11	8	-19046
5	20	14	-104	5				17	6	-11015	22	8	-38234	8	6	-12815
R	6	8	+854	6	15	15	+602	13	14	+161	13	15	-2062	13	12	-15079
				7	1	1	+169	1	2	+760	1	2	+2599	1	2	+2154
				R	15	17	+1426	12	16	+2947	8	11	+4101	8	12	-223

"%M": Anteil an den Importen. "%X": Anteil an den Exporten.

"Saldo": Saldo der Handelsbilanz in \$ Mio. 1925-1965 keine Übereinstimmung mit den Zahlen der Länderstruktur.

"a-f": Warenstruktur

a: capital goods, except automotive; b: automotive vehicles, parts and engines; c: consumer goods, except automotive (non-food); d: foods, feeds and beverages; e: industrial supplies and materials (incl. Chemie); ff other incl. "military type".

"1-R": Länderstruktur

1925-1965

1 Kanada; 2 Europa; 3 Japan; 4 Asien außer Japan und China (VR);

5 Lateinamerika; R Rest.

1970-1984

1 Kanada; 2 Europa; 3 Japan; 4 Taiwan, Hong Kong, Südkorea, Singapur; 5 OPEC;

6 Lateinamerika; 7 Ostblock; R Rest.

Quellen:

1925-1965 nach Historical Statistics S.895,903-6. 1970 nach Survey of Current Business June 1976 S.40ff. 1974-1984 nach Survey of Current Business June 1984 S.46ff.

Fußnoten

- 1) Lary, S.29f.
- 2) Branson (1980), S.185f.
- 3) Handel mit Gütern und Dienstleistungen als Anteil am BSP.
Lipsey, S.2.
- 4) Lipsey, S.6.
- 5) Lary, S.40.
- 6) Vgl. Tabelle A im Anhang.
- 7) Lary, S.58f.
- 8) Durch den Krieg erreichte er 1944 76% und fiel dann wieder auf 53%
1946. Zahlen nach Historical Statistics, S.889.
- 9) Zahlen errechnet nach Historical Statistics, S.898,889. Der Anteil
der Rohbaumwolle unterlag auch vorher schon Schwankungen: 1901 22%, 1910
26%, 1915 14%, 1917 9%, 1920 14%, 1922 18%. Man könnte daraus schließen,
daß bis 1925 die Einwirkungen des Krieges rückgängig gemacht wurden und
daß danach erst der Strukturwandel einsetzte. Eine ähnliche Bedeutung
hat das Jahr 1965 für die Zeit nach dem zweiten Weltkrieg.
- 10) Lary, S.61f. Vgl. teilweise Tabelle A.
- 11) Vgl. Tabelle A.
- 12) Zum folgenden Kindleberger, Kapitel 3, besonders S.108ff. Im
folgenden soll die Diskussion um die Ursachen der Krise von 1929 nur
berührt werden. Die Bedeutung der "strukturellen Deflation" liegt vor
allem darin, daß es Entladungspotentiale gab, die im Falle eines Ab-
schwungs zu kumulativen Prozessen (katastrophischen Zusammenbrüchen)
führten.
- 13) Kindleberger, S.119f, S.106ff.
- 14) Lary, S.59ff.
- 15) Im folgenden nach Kindleberger, S.61-77.
- 16) Die Zinssenkungen sollten eigentlich die US-Konjunktur stützen und
die Dollar-Knappheit des Auslands mildern. Insofern sie die Börsenspeku-

lation auslösten, erreichten sie genau das Gegenteil: die Konjunktur wurde gestört, die Dollar-Knappheit des Auslands dramatisch verschärft.

17) Nach Lary, S.1-12.

18) Lary, S.9,71.

19) Nach Historical Statistics, S.903.

20) Zum Abgrenzungsproblem siehe den einleitenden Abschnitt von Teil IV. Teil III bezieht sich hauptsächlich auf die 50er Jahre, Teil IV auf die 70er Jahre. Die 60er Jahre werden vorwiegend als Verlängerung der 50er Jahre aufgefaßt bzw. im nächsten Teil als Beginn der 70er Jahre.

21) Vgl. Lipsey, S.2.

22) Nach Historical Statistics, S.889. Der Anteil schwankte 1901-1950 zwischen 13% und 26%.

23) Nach Historical Statistics, S.903ff, wie auch Tabelle A.

24) In Tabelle A in "Rest" enthalten.

25) Branson (1980), S.197. In Tabelle A ist zu erkennen, daß die Auto-Importe zwischen 1965 und 1970 stark zunahm und die USA zum Nettoimporteur wurden.

26) Die Preisvorteile gehören natürlich nicht zur Kategorie der Verfügbarkeiten. Die beiden in Anführungszeichen gesetzten Begriffe stammen nicht von Hesse.

Im folgenden werden die ökonomischen Gründe für den "Intra-Industrie-Handel" aufgeführt (nach Hesse, S.96-122). Sie sind in analytischer Sprache beschrieben, doch handelt es sich um ein Phänomen, das in dieser Periode seinen historischen Aufschwung nahm.

27) Die Zitate beziehen sich auf die "Allgemeine Theorie" von Keynes. Der Absatz stützt sich nicht auf das Buch von Hesse.

28) Vgl. zu diesem Abschnitt Wee, Kapitel 4-6. Der Produktivitätszuwachs wirkte sich auch inflationsdämpfend aus. Insofern er zu Freisetzungen (nicht dramatischen Ausmaßes) führte, verlängerte er die Wachstumsphase

bis zum Erreichen der Vollbeschäftigung, d.h. bis zum Beginn einer Lohninflation. Vgl. Teil IV 3.

29) Das starke Wachstum der amerikanischen Direktinvestitionen in Europa fällt in diese Periode (besonders ab 1958). Es wird in Teil IV 1 im längerfristigen Zusammenhang dargestellt.

30) Branson (1980), S.196f.

31) ebda, S.231ff.

32) Im folgenden nach Moore, S.185ff.

33) Nach Moore, S.108f und Mansfield, S.580ff, die sich wiederum auf Vernon und die OECD-Berichte beziehen.

34) Nach Survey of Current Business, June 1985, S.48 und June 1976, S.40.

35) Sollte die Inflation in absehbarer Zeit nicht wiederkehren, wäre es wohl angebracht, die 70er Jahre (ab 1965) und die 80er Jahre verschiedenen Kapiteln zuzuordnen.

36) Vgl. Abelshausen, S.91ff. Die These einer "natürlichen Wachstumsrate" hat einen realwirtschaftlichen Hintergrund, den ich für unplausibel halte. In Teil IV 3 wird allerdings eine ähnlich gelagerte monetäre These zu den langfristigen Wachstumsphasen vorgestellt.

37) Branson (1980), S.210f.

38) Lary, S.101.

39) Survey of Current Business, June 1985, S.40f.

40) Moore, S.195ff, S.204ff.

41) Survey of Current Business, June 1985, S.40f.

42) Moore, S.211ff.

43) Branson (1980), S.236ff.

44) Z.T. nach Calleo/Rowland, S.165ff.

45) Moore, S.230f.

46) Bergsten (1977), S.18f.

47) Dieser Abschnitt nach Aronson/Cowhey, Teil 1. Sie beziehen sich ihrerseits auf die Studie der Economic Consulting Services "The

International Operations of U.S. Service Industries: Current Data Collection and Analysis (Prepared for the U.S. Departments of State and Commerce and the Office of the U.S. Trade Representative)", Juni 1981.

48) Gemeint ist wahrscheinlich "Goods and Services". Nach Survey of Current Business, June 1985, S.40f, betrug der Gesamtexport 1980 342 Mrd. Dollar, der Warenexport betrug 224 Mrd. Dollar.

49) Je nach Abgrenzung variiert die Liste der NICs sehr stark - ein Indiz dafür, daß es sich um einen weltweiten Prozeß handelt und nicht um Einzelfälle. Branson (1984) benutzt eine Liste von 13 NICs und New NICs, die zusätzlich Indien, Argentinien, Indonesien, Thailand und Kolumbien enthält. In Branson (1981) erscheint außerdem Pakistan.

50) Vgl. S.18f dieser Arbeit.

51) Moore, S.178ff. Das Konzept der "komparativen Faktorkostenvorteile" dient hier als Metapher für reale Produktionsbedingungen, die in einem Land herrschen. Ebenso der Begriff "Billiglohnland", der sich natürlich nicht auf Geldlöhne und auch nicht nur auf Reallöhne, sondern auf das gesamte Spektrum aus Produktions- und Lebensbedingungen (inklusive politischen Bedingungen) in einem Land bezieht. In vielen EL herrscht brutale Ausbeutung in den neuen Industriezweigen.

52) Moore, S.55f.

53) Morici, S.69f.

54) Es gibt innerhalb der IL eine Diskussion darüber, ob die gegenwärtige Rationalisierungswelle zu Höherqualifizierung der Industriearbeiter führt oder ob es zu einer verstärkt dualistischen Qualifikationsstruktur kommt. Die "Dualisierungsthese" stützt sich auf die Tatsache, daß viele herkömmliche Facharbeiterberufe überflüssig werden und zu "Restarbeiten" (Einlegearbeiten etc.) absinken, während nur ein kleiner Teil der Beschäftigten für Steuerungsaufgaben ausgebildet wird. Die "Qualifikationsthese" argumentiert, daß die "Restarbeiten" ihrerseits in aller-

nächster Zeit wegrationalisiert werden. Die Diskussion müßte sich dann folgerichtig auch auf das Qualifikationsniveau des Dienstleistungssektors erstrecken.

Bezogen auf die "neue internationale Arbeitsteilung" ist es klar, daß die "Restarbeiten" "ausgelagert" werden. Je nachdem, welche der beiden Thesen im Einzelfall zutrifft, werden durch die technologische Entwicklung EL-IL-Handelsströme geschaffen und wieder ausgelöscht.

Vgl. jedoch die in IV 2 c angesprochene Kontroverse um "up grading der NIC-Industrien versus Auslagerung der IL-Industrien".

55) Vgl. Tabelle A. In diesem Kapitel werden die 80er Jahre ausgelassen, da die USA wechselkursbedingte Defizite in beinahe allen Bereichen und gegenüber fast allen Ländergruppen haben. Es wird davon ausgegangen, daß sich die realen Entwicklungen der 70er Jahre weiter fortsetzten.

56) Branson (1980), S.127f.

57) Moore, S.323.

58) ebda, S.342ff.

59) Morici, S.69f.

60) Branson (1980), S.221f.

61) Branson (1984), S.18ff,33,48ff; Branson (1981), S.25ff.

62) Branson (1984), S.10.

63) Morici, S.71.

64) ebda, S.67f: "Hence the U.S. is in a difficult competitive box." Im folgenden nach S.13,74f.

65) Vgl. Scott, Morici, Lawrence (1983a) und (1983b).

66) Nach Scott, S.49ff,93ff.

67) ebda, S.55f.

68) Morici, S.71ff.

69) Vgl. S.21 dieser Arbeit.

70) Einige der im folgenden verwendeten Begriffe finden sich bei Lipietz, vgl auch Davis S.57-70. Im wesentlichen bezieht sich der Gedan-

kengang jedoch auf Landes.

Die Phase der ersten industriellen Revolution ab etwa 1770 unterscheidet sich von der zweiten nach den genannten Kriterien: wenig standardisierte Produkte und Verfahren, keine abstrakten wissenschaftlichen Methoden, sondern Experimentieren und Einüben vor Ort. Die Nachfrage der Industrie beruhte auf expandierenden exogenen Sektoren (Landwirtschaft, Welthandel). Es war die Epoche Großbritanniens, das den Übergang in die nächste Epoche nie so richtig schaffte. Vgl. Landes Kapitel 2 und 5.

71) Riese (1986b) spricht von einer "Zangenbewegung von restriktiver Geldpolitik und Protektionismus" als Voraussetzung für Entwicklung.

72) Vgl. den Aufsatz von Galtung.

73) Vgl. Riese (1986a).

74) Vgl. Riese (1986a) Kapitel VI 2 sowie Herr.

75) Vgl. Lorenz, der von "industriepolitischem 'targeting'" spricht.

76) Davis S.87

77) Lipsey, S.2. Handel mit Gütern und mit Dienstleistungen.

78) Nach Survey of Current Business, June 1985, S.50. Vgl. Tabelle A.

79) Moore, S.247.

80) Lipsey, S.5f.

81) Branson (1981), S.31f.

82) Lipsey, S.15f.

83) Vgl. Schubert, Kapitel 4.

84) Wallich, S.35f.

85) Branson (1981), S.15ff, (1984) S.4ff.

86) Kagami, S.116ff. Zum ganzen Teil IV.2. vgl. Riese (1986a), Kapitel VI.

87) Wallich, S.35f.

88) Schubert, S.100ff.

89) Bergsten (1982), S.25ff. Normalerweise ist eine Rezession mit

Handelsbilanzüberschüssen verbunden, in diesem Fall sanken jedoch die Exporte noch stärker als die inländische Nachfrage. Dabei sanken sogar noch die Ölimporte (einsetzender Preisverfall), so daß die Importe von Industriegütern noch stärker stiegen.

90) Außer den externen Gründen - Aufwertung und Rohstoffpreisverfall - spielte das Sinken der Löhne eine wichtige Rolle bei der Inflationsbekämpfung. Vgl. dementsprechend drei Aufsätze in "Challenge" unter der Sammelüberschrift "What Caused Inflation to Collapse?": "The Soaring Dollar Did It" (Allen Sinai), "Stabilizing Oil and Farm Prices Holds the Key" (David McClain) und "A New Market Realism: Wage Moderation" (R.E.Brinner, K.J.Kline). In: Challenge, Sept.-Oct. 1985, S.18ff.

91) Vgl. die Aufsätze von Feldstein und von Marris.

Literaturverzeichnis

Abelshauser, W.: Wirtschaftsgeschichte der Bundesrepublik Deutschland 1945-1980, Frankfurt 1983.

Aronson, D.J., Cowhey, P.E.: Trade in Services, A Case for Open Markets, Washington 1984.

Bergsten, C.F. (1977): The International Economy in the Post-Postwar Era. In: Derselbe: Managing International Economic Interdependence: Selected Papers of C.F. Bergsten 1975-76, Lexington 1977.

Bergsten, C.F. (1982): The Villain is an Overvalued Dollar. In: Challenge, March-April 1982, S.25-32 (White Plains, N.Y.).

Branson, W.H. (1980): Trends in United States International Trade and Investment since World War II. In: Feldstein, M. (Hg.): The American Economy in Transition, S.183-273, Chicago 1980.

Branson, W.H. (1981): The OPEC-Surplus and US-LDC Trade, Cambridge (USA) 1981.

Branson, W.H. (1984): Trade and Structural Interdependence between the U.S. and the NICs, Cambridge (USA) 1984.

Brinner, E.B., Kline, K.J., McClain, D., Sinai, A.: What Caused Inflation to Collapse? The Soaring Dollar Did It (Sinai), Stabilizing Oil and Farm Prices Holds the Key (McClain), A New Market Realism: Wage Moderation (Brinner/Kline.)

In: Challenge, September-October 1985, S.18-29 (White Plains, N.Y.).

Calleo, D.P., Rowland, B.M.: America and the World Political Economy, Bloomington 1973.

Davis, M.: Phoenix im Sturzflug, Berlin 1986.

Feldstein, M.: Why the Dollar is Strong. In: Challenge, Jan.-Feb. 1984, S.37-41 (White Plains, N.Y.).

Galtung, J.: Die globale Verteilung von Wachstum und Stagnation. In: M.Jänicke (Hg.): Vor uns die goldenen neunziger Jahre? S.119-133, München 1985.

Herr, H.: Ansätze monetärer Währungstheorien - eine keynesianische Kritik der orthodoxen Theorien. In: Konjunkturpolitik 1987/1, S.119-133.

Hesse, H.: Strukturwandlungen im Welthandel 1950-1960/1, Tübingen 1967.

Historical Statistics of the United States, Band 2, Washington 1975.

Kagami, N.: Japan and the International Monetary System. In: Intereconomics, May/June 1980, S.116-121 (Hamburg).

Kindleberger, C.P.: Die Weltwirtschaftskrise, München 1973.

Landes, D.S.: Der entfesselte Prometheus, München 1973.

Lary, H.B.: The United States in the World Economy, Washington 1943.

Lawrence, R.Z. (1983a): U.S. International Competitiveness, Washington 1983.

Lawrence, R.Z. (1983b): The Myth of U.S. Deindustrialization. In: Challenge, Nov.-Dec. 1983, S.12-21 (White Plains, N.Y.).

Lipietz, A.: Akkumulation, Krisen und Auswege aus der Krise. In: Prokla 58, S.109-139, Berlin, März 1985.

Lipsey, R.E.: Recent Trends in U.S. Trade and Investment, Cambridge (USA) 1982.

Lorenz, D.: Liberale Handelspolitik versus Protektionismus - Das Schutzargument im Lichte neuerer Entwicklungen der Außenhandelstheorie. In: Neuer Protektionismus in der Weltwirtschaft und EG-Handelspolitik. Schriftenreihe des Arbeitskreises Europäische Integration e.V., Baden-Baden 1985, S.9-33.

Mansfield, E.: Technology and Productivity in the United States. In: Feldstein, M. (Hg.): The American Economy in Transition, S.563-596, Chicago 1980.

Marris, S.: Why the Dollar Won't Come Down. In: Challenge, Nov.-Dec. 1984, S.19-25 (White Plains, N.Y.).

Moore, L.: The Growth and Structure of International Trade Since the Second World War, Brighton 1985.

Morici, P.: The Global Competitive Struggle: Challenges to the United States and Canada, Washington 1984.

Riese, H. (1986a): Theorie der Inflation, Tübingen 1986.

Riese, H. (1986b): Entwicklungsstrategie und ökonomische Theorie - Anmerkungen zu einem vernachlässigten Thema. In: Ökonomie und Gesellschaft. Jahrbuch 4: Entwicklungsländer und Weltmarkt. Frankfurt 1986.

Schubert, A.: Die Internationale Verschuldung, Frankfurt 1985.

Scott, B.R.: U.S. Competitiveness. Ders.: National Strategies. In: Scott, B.R., Lodge, G.C.: U.S. Competitiveness in the World Economy, S.13-71 und 71-144, Harvard 1985.

Survey of Current Business, June 1976 und June 1984 (Washington).

Wallich, H.C.: What Makes Exchange Rates Move? In: Challenge, July-Aug. 1977, S.34-40 (White Plains, N.Y.).

Wee, H. van der : Der gebremste Wohlstand. Wiederaufbau, Wachstum und Strukturwandel der Weltwirtschaft seit 1945, München 1984.

M A T E R I A L I E N

1. A BIBLIOGRAPHIC GUIDE TO AFRO-AMERICAN STUDIES
(based on the holdings of the John F. Kennedy-
Institut library). Comp. and ed. by Werner Sollors.
Berlin 1972. - out of print -
2. VIOLENCE IN THE UNITED STATES: RIOTS - STRIKES -
PROTEST AND SUPPRESSION. A working bibliography
for teachers and students. Comp. and ed. by Dirk
Hoerder.
Berlin 1973. - out of print -
3. A BIBLIOGRAPHIC GUIDE TO AFRO-AMERICAN STUDIES:
SUPPLEMENT ONE (based on recent acquisitions of
the John F. Kennedy-Institut library). Comp. and
ed. by Werner Sollors.
Berlin 1974. - out of print -
4. STUDIES ON THE INTERACTION OF SOCIETY AND CULTURE
IN AMERICAN PAST AND PRESENT. A bibliography of
dissertations, 1938-1973. Comp. and ed. by Dirk
Hoerder.
Berlin 1974. DM 10.-
5. BIBLIOGRAPHIE AMERIKANISTISCHER VERÖFFENTLICHUNGEN
IN DER DDR BIS 1968. Zsgest. und hrsg. von Christian
Freitag (u.a.)
Berlin 1976. DM 10.-
6. A BIBLIOGRAPHIC GUIDE TO WOMEN'S STUDIES I
(based on the holdings of the John F. Kennedy-
Institut library). Comp. and ed. by Dagmar Loytved,
Hanna-Beate Schöpp-Schilling.
Berlin 1976. DM 12.-
7. AMERICAN LABOR HISTORY. Research, teaching, and
bibliographic aids. Comp. and ed. by Dirk Hoerder.
Berlin 1976. - out of print -
8. A BIBLIOGRAPHIC GUIDE TO WOMEN'S STUDIES II
(based on the holdings of the John F. Kennedy-
Institut library). Comp. and ed. by Dagmar Loytved,
Hanna-Beate Schöpp-Schilling.
Berlin 1976. DM 12.-

9. WORKING PAPERS ON AMERICAN STUDIES IN THE TEACHING OF ENGLISH. Ed. by Winfried Fluck.
Berlin 1976. DM 12.-

10. YOUNG MR. LINCOLN. Der Text der Cahiers du Cinéma und der Film von John Ford.
Ergebnisse und Materialien eines Seminars hrsg. von Winfried Fluck.
Berlin 1979. - out of print -

11. DIRECTORY OF EUROPEAN HISTORIANS OF CANADA AND THE UNITED STATES. Addresses, publications, research in progress. Comp. and ed. by Willi Paul Adams und Wolfgang J. Helbich.
Berlin 1979. - out of print -

12. "ANGLOS ARE WEIRD PEOPLE FOR ME". Interviews with Chicanos and Puerto Ricans with a preface and introductions by Wolfgang Binder.
Berlin 1979. DM 22.-

13. A BIBLIOGRAPHIC GUIDE TO WOMEN'S STUDIES. SUPPLEMENT ONE. (based on the holdings of the John F. Kennedy Institut library) Comp. and ed. by Dagmar Loytved.
Berlin 1980. DM 12.-

14. DIE DEUTSCHSPRACHIGE AUSWANDERUNG IN DIE VEREINIGTEN STAATEN. Berichte über Forschungsstand und Quellenbestände, hrsg. von Willi Paul Adams.
Berlin 1980. - out of print - DM 12.-

15. USA UND DEUTSCHLAND. AMERIKANISCHE KULTURPOLITIK 1942-1949. Bibliographie - Materialien - Dokumente.
Hrsg. Michael Hoenisch, Klaus Kämpfe, Karl-Heinz Pütz.
Berlin 1980. DM 22.-

16. THE ROLE OF THE UNITED STATES IN THE RECONSTRUCTION OF ITALY AND WEST GERMANY, 1943-1949. Papers presented at a German-Italian Colloquium... Introd. and ed. by Ekkehart Krippendorff.
Berlin 1981. DM 22.-

17. PROCEEDINGS OF THE CONFERENCE ON AMERICAN STUDIES RESOURCES IN EUROPE held at the library of the John F. Kennedy-Institut from October 16th-20th, 1980.
Ed. by Hans Kolligs and Peter Snow.
Berlin 1981. DM 4.-

18. AFRO-AMERICAN STUDIES: A BIBLIOGRAPHY (based on the holdings of the John F. Kennedy-Institut library) .
Comp. and ed. by Dagmar Loytved. 2 vols.
Berlin 1981. DM 42.-
19. THE MICROFORM HOLDINGS OF THE JOHN F. KENNEDY-
INSTITUT LIBRARY.
Berlin 1982. DM 15.-
20. BÜRGERINITIATIVEN IN AMERIKANISCHEN GROSSTÄDTEN.
Ulrich Andersch, Andreas Falke, Peggy White,
Sue Wilcox.
Berlin 1982. DM 21.-
21. REAGANISM: DAWN OR DUSK OF AMERICAN CONSERVATISM?
Karl-Heinz Pütz.
Berlin 1984. DM 15.-
22. DER REGIONALE WANDEL IM SÜDEN DER USA.
Rudolf Hartmann.
Berlin 1985. DM 20.-
23. DIE AMERIKANISCHEN WAHLEN VON 1984 UND DIE DEMO-
CRATIC NATIONAL CONVENTION. MATERIALIEN UND BEITRÄGE.
Hrsg. von Karl-Heinz Pütz.
Berlin 1985. DM 25.-
24. PAZIFISMUS IN DEN USA.
Hrsg. von Ekkehart Krippendorff. 2 Bände.
Berlin 1986. DM 46.-
25. DIRECTORY OF EUROPEAN HISTORIANS OF NORTH AMERICA.
Addresses, Publications, Research in Progress.
Rev. ed. Comp. and ed. by Willi Paul Adams and
Wolfgang J. Helbich DM 10.-

WORKING PAPERS

1. Jürgen Honeck, "Spekulantentum" und Versorgungskrise in Pennsylvanien zur Zeit des amerikanischen Unabhängigkeitskrieges
Berlin 1986.
2. Carl-Ludwig Holtfrerich, U.S. economic (policy) development and world trade during the interwar period compared to the last twenty years
Berlin 1986.
3. Monika Medick-Krakau, Administration und Kongreß in der amerikanischen Außenpolitik der Ära Eisenhower: Die Beispiele Außenhandelspolitik und Allianzpolitik
Berlin 1986.
4. Christoph Scherrer, The U.S. autoindustry: Can it adapt to global competition?
Berlin 1986.
5. Adam Gwiazda, American-European relations with the Comecon countries in the 1980's
Berlin 1986.
6. Carl-Ludwig Holtfrerich, The Roosevelts and foreign trade: Foreign economic policies under Theodore and Franklin Roosevelt
Berlin 1986.
7. Christoph Scherrer, Mini-Mills - A new growth path for the U.S. steel industry?
Berlin 1987.
8. Novak Jankovič, The relevance of post-Keynesian economic theory for socialist economies
Berlin 1987.